Dr. ZYGMUNT GARGAS

# STOWARZYSZENIA SPOŻYWCZE

# W GALICYI



KRAKÓW
KSIĘGARNIA SPÓŁKI WYDAWNICZEJ POLSKIEJ.
DRUK W. L. ANCZYCA I SPÓŁKI
1907

OSOBNE ODBICIE Z »PRZEGLĄDU POWSZECHNEGO«

I.

Gdy słyszymy o wspaniałych rezultatach, osiągniętych przez angielskie czy szwajcarskie stowarzyszenia spożywcze, w całej pełni ujawnia się różnica między stanem kulturalnym naszego społeczeństwa, a stanem kulturalnym społeczeństw, powyżej wymienionych. Brak zupełny, martwota, lub rozwój bardzo tylko niedoskonały, oto stan rzeczy, charakteryzujący nasze stosunki w tym względzie. A ten, nad wyraz smutny stan rzeczy, budzi ciekawe bardzo dociekania na temat naszej zdolności do zrzeszania się[1].

Dociekania na ten temat, jakkolwiek z natury rzeczy muszą wychodzić z właściwości psychicznych, w naszem społeczeństwie się ujawniających, nie mogą jednak doczekać się ostatecznego rozwiązania, dopóki nie będzie zbadanym przedewszystkiem faktyczny rozwój poszczególnych kategoryi zrzeszania się, dopóki nie będą również zbadane zewnętrzne rzeczowe warunki, wśród których stowarzyszenia spożywcze zmuszone są działać.

Stawianie ostatecznych ogólnych tez, o naszej zdolności zrzeszania się, może być tylko wówczas uważane za ostatnie słowo nauki, jeśli się oprze na obfitym a możliwie wszechstronnym materyale indukcyjnym. Dotyczy to zwłaszcza stowarzyszeń spożywczych.

Stowarzyszenia spożywcze w Galicyi, we właściwem tego słowa

[1] A. Krzyżanowski: »Umiejętność zrzeszania się« (*Przegląd Polski* 1906). Z. Gargas »Indywidualizm a asocyacya« (*Związek* 1906).

znaczeniu i w swym całokształcie, nie były nigdy jeszcze dotychczas przedmiotem roztrząsań naukowych. A ten brak naukowego zainteresowania się, był w części może także przyczyną małego zrozumienia właściwych zadań i celów stowarzyszeń spożywczych, pośrednio więc także częściową przyczyną niepowodzeń idei tych stowarzyszeń w Galicyi.

Bo przedmiotowe warunki są w wielu kierunkach jakby stworzone do tego, by się tu idea stowarzyszeń spożywczych zrealizowała w całej pełni.

Historya cen w naszym kraju, stosunek cen hurtownych do cen drobiazgowych, kosztów pośrednictwa handlowego i t. d., nie została wprawdzie dotychczas napisaną, ale to, co w tym kierunku stwierdzono, dostarcza dla twierdzenia powyższego dowodów aż nadto wymownych, zwłaszcza, jeśli ceny nasze zestawimy z cenami w krajach ościennych[1].

I tak gdy w Niemczech[2] najniższa cena mięsa w głównych miastach Niemiec wynosiła 1 m. 24 fen. za 1 kg., to cena wołów za 100 kg. martwej wagi wynosiła 137 m. 8 fen. Jeśli zaś obliczymy za Settegastem, wartość martwej wagi na wartość żywej wagi, wypadnie ta ostatnia na 97 m. 94 fen., a więc stosunek cen żywej wagi za bydło do najniższych cen mięsa był jak 1:1·27.

W Berlinie we wrześniu 1905 r. wynosiłą cena za 100 kg. po obliczeniu na żywą wagę bydła 97 m. 94 fen.; cena najniższa mięsa za 1 kg. 1 m. 20 fen., stosunek cen jak 1:1·25.

We Lwowie we wrześniu 1905 wynosiła przeciętna cena żywej wagi 67 k. za 100 kg.[3]; cena najniższa mięsa według notowań w miejskiem biurze targowem 1 K. 20 h. za 1 kg., stosunek cen więc przedstawiał się jak 1:1·79.

Z zestawienia tego wypływa[4], że na 100 K. wydanych na zakupno bydła odbierali rzeźnicy w najtańszem mięsie, przeciętnie w całych Niemczech 127 K., w Berlinie 125 K., we Lwowie zaś aż 179 K., a więc stosunek ten był dla konsumentów Lwowa mniej korzystnym w pierwszym razie o 52 % w drugim o 54%.

Gdyby rzeźnicy lwowscy w tym samym stosunku układali ceny

---

[1] »Sprawozdanie o stosunkach drożyźnianych we Lwowie« wygłoszone na posiedzeniu komisyi aprowizacyjnej miasta Lwowa w dniu 3 kwietnia 1906 przez Władysława Lenkiewicza. Lwów 1906, str. 4 i n.

[2] R. Calver: *Das Wirtschaftsjahr 1905.* (Jena 1906).

[3] *Rolnik* 1905, Nr 38.

[4] Lenkiewicz: j. w. str. 4.

za mięso jak berlińscy, powinnoby mięso we Lwowie, przy cenie bydła 67 K. za 100 kg. żywej wagi, mieć najniższą cenę $80^3/_4$ h., a gdy ono kosztowało faktycznie 1 K. 20 h. było ono droższe o 18·6%.

We Wiedniu w lutym 1906[1] była przeciętna cena bydła rzeźnego z pominięciem chudego, 74 K. 60 h. za 100 kg. żywej wagi — przeciętna cena mięsa w drobnej sprzedaży a mianowicie w sklepach 1 K. 48 h. za 1 kg. — stosunek cen jak 1:1·98.

We Lwowie w tym czasie była przeciętna cena za 100 kg. żywej wagi bydła 73 K. 90 h.[2] — przeciętna cena mięsa w pierwszorzędnych sklepach według cen płaconych i podanych przez konsumentów 1 K. 57 h. stosunek cen jak 1:2·12. Zatem we Lwowie mięso jest bezwzględnie o 9 h. droższe a stosunek cen o 14% wyższy jak we Wiedniu.

Ale pomijając zresztą fakt znacznie wyższych cen u nas istniejących w porównaniu z zagranicą, co tu w rachubę nie wchodzi, podnieść wypada jeden moment przedewszystkiem[3], mianowicie bardzo znaczne różnice między ceną uzyskiwaną przez producenta a ceną sprzedażną, uzyskiwaną przez kupca. Tak według wiadomości, zasiągniętych u hodowców w okolicy Lwowa, płacono tymże za bydło rzeźne w lutym 1906 r. 58—60 K. za 100 kg. żywej wagi, podczas gdy na targu lwowskim notowano 73 K. 90 h.

Gdyby za bydło płacono odpowiednio do cen mięsa, lecz w stosunku wiedeńskim, powinnaby być cena za 100 kg. żywej wagi bydła 79 K. 29 h., a ponieważ targi wykazują 73 K. 90 h., więc jest niższą o 5 K. 39 h., gdy zaś hodowcom nie płacą wyżej nad 60 K. więc jest niższą o 13 K. 90 h. Jeśli się uwzględni, że sam Lwów spożywa rocznie około $11^1/_2$ milionów kg. mięsa, na którego wyprodukowanie potrzeba przeszło 191.000 q. żywej wagi bydła, to przy różnicy w cenie odnośnie do cen targowych, jak powyżej 5 K. 39 h. na każde 100 kg., czyni ta różnica 1,032.000 K., a przy uwzględnieniu różnicy rzeczywiście płaconych cen za bydło t. j. 13 K. 90 h. czyni to 2,654.000 K.

Podobnie przedstawia się sytuacya i w innych artykułach spożywczych.

---

[1] *Statistische Nachrichten aus dem Gesammt-Gebiete der Landwirtschaft* 1906 Nr 7.

[2] *Rolnik.* 1906, Nr 9.

[3] Lenkiewicz j. w. str. 6.

Ziemniaki płacono u producentów za 100 kg. $2^{1}/_{2}$—3 K., w handlu sprzedają je po 6 h. za kg. czyli 6 K. za 100 kg.[1], czyli że różnica w cenach wynosi 100—140%.

Buraki płacono po 2—3 K., przeciętnie $2^{1}/_{2}$ K., cena sprzedaży przy zakupnie najmniej 25 kg. na jeden raz wynosi 5 K. za 100 kg., różnica cen wynosi przeszło 100%, w drobnej sprzedaży przeszło 200%.

Kapustę w głowach płacono w jesieni za kopę 2—4 K., przeciętnie 3 K., w drobnej sprzedaży kosztuje główka 15—40 h. czyli kopa 9—24 K., przeciętnie $16^{1}/_{2}$ K. czyli że różnica w cenach wynosi 450%.

Fasolę białą płacono w jesieni 16—20 K., przeciętnie 18 K. za 100 kg., cena sprzedaży 34 K., czyli że różnica cen wynosi 89%[2].

Stosunek cen pszenicy do cen pieczywa był w Berlinie jak 1 : 2·27, we Wrocławiu jak 1 : 2·18, we Lwowie jest obecnie jak 1 : 2·75 zatem wyższy od berlińskiego o 48%, od wrocławskiego o 57%.

Według stosunku berlińskiego powinnoby pieczywo przy cenie pszenicy 16 K. za 100 kg. kosztować we Lwowie $36^{1}/_{3}$ h. za 1 kg., według stosunku wrocławskiego niespełna 35 h. Gdy zaś według cen targu aprowizacyjnego, kosztuje 44 h., więc jest droższe w pierwszym razie o 21%, w drugim o 26%.

W Dreźnie był stosunek cen żyta do cen chleba, jak 1 : 1·65, we Wrocławiu, jak 1 : 1·51, we Lwowie, jak 1 : 2·18, zatem u nas wyższy o 53% względnie 67%.

Według stosunku drezdeńskiego powinien 1 kg. chleba przy cenie żyta 12 K. za 100 kg. kosztować we Lwowie 14·8 h., według stosunku wrocławskiego 18·1 h., według cen targu aprowizacyjnego kosztuje 26 h., więc jest droższy o 31·3% do 43·6%.

Daty te, sporadyczny co prawda, mające charakter, dowodzą niewątpliwie z jednej strony, że między ceną, uzyskiwaną przez wytwórców, a ceną uzyskiwaną przez kupców znaczna zachodzi różnica, z drugiej zaś strony, że ta różnica jest u nas wyższą.

Mylnem byłoby jednak co prawda twierdzenie, że cała ta różnica idzie na rzecz pośredników. Szczegółowa analiza cen, której dotychczas brak, a której szczegółowe przeprowadzenie byłoby możliwem

---

[1] *Dziennik Polski.* 1906, Nr 71.
[2] *Dziennik Polski.* 1906, Nr 71.

dopiero przy pomocy urzędowego aparatu statystycznego, wykazałoby niewątpliwie, że do tej podwyżki cen w walnej mierze przyczynia się silne obciążenie podatkowe. I to nie tylko same podatki spożywcze, ale i wszystkie inne: podatek domowo-czynszowy, bo im wyższym jest ten podatek, tem wyższym jest też i czynsz, bo właściciel domu, jakkolwiek sam opłaca podatek, to jednak opłaciwszy go, przerzuca go następnie na lokatora, którym w danym wypadku jest kupiec, kupiec zaś znowu, niema ochoty sam ponosić tego ciężaru, i przerzuca go, o ile względy współzawodnictwa mu na to pozwalają, na swych odbiorców. To samo dotyczy również w pewnej mierze i podatku zarobkowego, czy osobisto-dochodowego, opłacanego przez kupca i t. p.

O ile do podatku państwowego przybywają jeszcze dodatki do podatków, na jakiejkolwiek zasadzie prawnej oparte i przez jakiekolwiek ciało samorządne pobierane, o tyle też obciążenie podatkowe staje się silniejszem, o tyle też podwyżka cen artykułów spożywczych postępuje naprzód.

Intenzywność działania tej przyczyny podwyżki cen, nie może być oczywiście wyrażoną w jakiejś ścisłej ogólnej formule, mogłaby być co najwyżej uwydatnioną na przykładach, których typowość byłaby zresztą natury czysto — hipotetycznej.

Analiza szczegółowa musiałaby zresztą uwzględnić całość obciążenia podatkowego w łącznem jego działaniu, ponadto zaś poboczne wydatki kupca.

Chodzi tylko o to, czy te poboczne wydatki nie przybierają w wielu wypadkach zbyt obszernych rozmiarów, względnie czy koszta, wyłożone przez społeczeństwo, a raczej przez konsumentów na opłacenie kosztów pośrednictwa handlowego, nie są zbyt wielkie.

Otóż w tym względzie pewnych danych dostarcza nam statystyka zawodowa. Wedle statystyki zawodowej Galicyi z r. 1902, na ogólną liczbę 180.072 przedsiębiorstw *(Gewerbe)* wogóle, do których należą zarówno przedsiębiorstwa wytwarzające surowce jak przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe, przedsiębiorstw handlowych i komunikacyjnych jest aż 99.188, przedsiębiorstw wytwarzających zaś tylko 80.884, samych zaś przedsiębiorstw handlowych ze stałą siedzibą jest aż 82·377, obie więc cyfry przenoszą cyfrę przedsiębiorstw wytwarzających [1], daty te zaś dowodzą zarazem, że w Galicyi, po-

---

[1] *Ergebnisse der gewerblichen Betriebszahlung vom 3 Juni 1902 in den im Reichsrathe vertretenen Königreiche und Ländern Galizien und Bukowina* (*Oesterreichische Statistik* B. LXXVII).

średnictwo handlowe uprawiane jest ze wszystkich zawodów gospodarczych najbardziej intenzywnie.

W bardziej jaskrawem świetle przedstawia się ta kwestya, jeśli się weźmie na uwagę daty bardziej szczegółowe, dotyczące wprawdzie terytoryów, bardzo ciasno zakreślonych, ale mające wszelkie znamiona dat typowych. I tak w Limanowej, miasteczku powiatowem w Zachodniej Galicyi[1], rodziny żyjące z handlu liczą około 437 głów, czyli stanowią czwartą część ludności miasteczka.

Kapitał zakładowy, jest z reguły tak mały, że znika wobec kredytu, którego wielkość decyduje jedynie o wielkości obrotu. Takie samo opieranie się na kredycie, pozbawionym zresztą zupełnie podkładu rzeczowego, a opartym prawie wyłącznie na zaufaniu, z natury rzeczy silnie musi wpływać na podwyżkę cen. Ta podwyżka cen musi być tem silniejszą, że niewypłacalność naszych kupców jest zjawiskiem statystycznie regularnem. Konkurencya handlowa jest bardzo silną i prowadzi się ją wszelkimi możliwymi sposobami: obniżaniem cen z uszczerbkiem dobroci towarów, namową odbiorców, oczernianiem współzawodników, udzielaniem kredytu. Rezultatem tej ostrej walki jest, jak wspomniano, niewypłacalność. W ciągu 10 ostatnich lat było np. w takiej małej mieścinie jak Limanowa, liczącej w roku 1900 82 przedsiębiorstw handlowych, aż 20 wypadków niewypłacalności. Trzech kupców popadało 2 i 3 razy w niewypłacalność. Na wieść o niewypłacalności zgłaszają się wierzyciele, badają stan interesu, układają się z dłużnikiem i zobowiązują go, aby im w ciągu 1—2 lat wypłacił odpowiednią część długu, zwykle 50—80%. Jeżeli nie wykryją oszustwa lub niebezpiecznej lekkomyślności, to i nadal udzielają chętnie kredytu, tylko podnoszą odpowiednio ceny tak, że ewentualne niewypłacone sumy znajdują w tej nadwyżce swe pokrycie; nawet sam niewypłatny pokrywa stratę przez siebie spowodowaną, jeżeli tylko dłuższy czas stale brał towary. Zwykle przy takiej sposobności zmienia się firmę, np. żona lub córka otwierają sklep, choć mąż czy ojciec nadal głównie zajmuje się interesami. Do zgłaszania niewypłacalności mają ogromną skłonność drobni kupcy, którzy się jeszcze niczego nie dorobili, bo na tem nic nie tracą, ale mogą zyskać. Po-

---

[1] Fr. Bujak: Limanowa. Miasteczko powiatowe w Zachodniej Galicyi. Stan społeczny i gospodarczy. Kraków 1902. (Studya ekonomiczno-społeczne Z. I).

zbywają się przez to znacznej części długów, przynajmniej tej, która niema pokrycia w towarach i mogą na nowo rozpocząć interes od zera t. j. nie mając jak dawniej majątku ani długu. Przez zręczne ukrycie swojego majątku lub pozostałych towarów można nawet dorobić się majątku, w Limanowy np. pewien kupiec 9 razy był uznany za niewypłacalnego — w rezultacie dorobił się majątku, który szacują blizko na 80.000 koron[1].

Fakty te dowodzą niewątpliwie, że istotnie zbyt wielka liczba kupców i niezdrowe stosunki handlowe są jedną z walnych przyczyn naszych stosunków drożyźnianych.

Z faktu tego mylnym byłby oczywiście wniosek, że pośrednictwo handlowe w zupełności należy usunąć.

## II.

Pośrednictwo handlowe było może w wielu wypadkach zbyteczne, jak długo produkcya odbywała się głównie na zamówienia. Z chwilą jednak, gdy w miejsce produkcyi na zamówienie nastąpiła produkcya na zapas, sytuacya zasadniczej uległa zmianie.

Bo to pewne przedewszystkiem, że by owe dobra, wytworzone w tak wielkiej masie, doszły istotnie rąk spożywcy, koniecznem jest bądź co bądź pewne pośrednictwo handlowe[2]. Produkcya i dowóz z jednej strony a spożycie z drugiej, są to zjawiska ściśle ze sobą związane. Jeśli towary jakieś mają być wytworzone lub do kraju dowiezione, to muszą one również dojść do rąk spożywców, jeśli wytwarzanie i dowóz mają być kontynuowane. Wytworzenie i dowiezienie do właściwego miejsca zbytu jest dopiero połową zadania; druga połowa polega na tem, żeby owych produktów się pozbyć, żeby je dalej dowozić i dalej wytwarzać. Zarówno wytwórcy jak i hurtownicy powinniby przeto właściwie wejść w bezpośredni stosunek do spożywców i istotnie niejednokrotnie pojawiają się tego rodzaju usiłowania.

Spożywca mógłby więc np. zamawiać towar listownie, a producent lub hurtownik przesyłałby mu towar pocztą. W obu wypadkach, ilości tych zamówionych towarów, musiałyby być tak małe, jak tego

---

[1] Bujak: j. w. str. 106.

[1] A. Bayerdörffer: *Der Einfluss des Detailhandels auf die Preise* (*Schriften des Vereines für Socialpolitik* T. XXXVII. Leipzig 1888.

środki finansowe i wygoda publiczności wymagają, z drugiej zaś strony jednak przecież w takich rozmiarach, żeby przesyłka się opłaciła. W obu kierunkach istnieją pod tym względem bardzo poważne trudności i przy niektórych towarach i u niektórych spożywców z warstw zamożniejszych byłby może taki bezpośredni obrót niekiedy możliwy. Tak co do kawy, cukru, ryżu i t. p. Ale ewentualność ta jest prawie wprost wykluczoną przy towarach, które są narażone na zepsucie, których przechowanie wogóle, z jakichkolwiek względów przedstawia pewne trudności, które są używane rzadziej i w mniejszych ilościach, wkońcu wogóle wszystkie takie przedmioty, które spożywca, przed ich zakupieniem chce widzieć i zbadać, czy odpowiadają jego potrzebom.

Tak np. u osób prywatnych jest wprost wykluczone zakupno większej ilości nafty[1]. Naftę sprzedają bowiem hurtownicy zazwyczaj w beczkach, zawierających zazwyczaj kilka cetnarów. Przechowywanie takiej ilości nafty, byłoby jednak niewątpliwie dla wielu spożywców, zwłaszcza z uwagi na niebezpieczeństwo ognia, połączone z bardzo znacznemi trudnościami; wypróżnianie beczek nie jest rzeczą szczególnie przyjemną, do tego są bowiem potrzebne osobne naczynia i narzędzia; wkońcu spożywca nie zdoła wyprożnionej beczki tak dobrze spożytkować, jak kupiec. Wreszcie trzeba pamiętać, że korzyść z takiego uproszczenia obrotu wynikająca, nie byłaby w rezultacie tak bardzo wielką. Wedle szczegółowych obliczeń dokonanych przez Bayerdörffera wynagrodzenie za pośrednictwo dla handlu drobiazgowego wynosiłoby przy rodzinie złożonej z 5 osób, a potrzebującej około 42 kg. t. j. 53 c. rocznie zaledwie 2 m. 12 fen., licząc po 4 fen. na litr. Wprawdzie flaszka jednolitrowa nie zawsze wynosi w praktyce pełny litr, atoli pamiętać należy, że i uwzględniając ową podwyżkę zarobku detajlisty, korzyść dla spożywcy stąd wynikająca nie byłaby zbyt wielką.

Przytem wogóle koszta przesyłki towaru, nie stałyby w razie uproszczenia obrotu, w żadnym odpowiednim stosunku do wartości towaru, a towar ten znaczniejby podrożał, niż to się dzieje obecnie wskutek pośrednictwa handlu detajlicznego, ponadto trzeba uwzględnić koszta, połączone z zapłatą towaru, wkońcu musiałby wytwórca względnie grosista, używać osobnych lokalności i sił roboczych do opakowania i przesyłania tak licznych a małych ilości towarowych, musiałby również użyć do pomocy większego kapitału, w celu szyb-

[1] A. Bayerdörffer: j. w. str. 24.

kiego załatwienia zleceń, musiałby utrzymywać większe jakieś zapasy; nie mógłby przeto spożywcom dostarczać towaru tak tanio, jak to się dzieje obecnie za pośrednictwem handlarzy. Ponadto istniałyby wogóle niezliczone trudności, któreby codziennie prawie musiał zwalczać spożywca, a nie mogąc ich zwalczyć, nieraz zrzekłby się zupełnie używania niejednego towaru; to ograniczyłoby wytwórczość i dowóz, co znów ujemnie musiałoby wpłynąć na całokształt gospodarstwa społecznego.

Zdanie, że od samego wytwórcy wprost, można zakupywać znacznie taniej, jest co prawda bardzo rozpowszechnione, ale opiera się w znacznej części wprost na przesądach, niekiedy istotnie zupełnie nieuzasadnionych. Charakterystycznym w tym względzie jest fakt, przytoczony przez Conrada[1], że często ogłaszają bezpośrednią sprzedaż w fabryce drobni fabrykanci, którzy nie mogą w zwykłej drodze uzyskać zbytu swych wytworów, nie mogąc zaś nastarczyć swymi własnymi wytworami licznie nadpływającym zgłoszeniom, kupują tandetę (wybiorki) u swych kolegów, stają się więc poprostu zupełnie zwykłymi pośrednikami handlowymi, ale pod firmą fabrykantów, mogą uzyskiwać niejednokrotnie znacznie wyższe ceny.

Innym sposobem wytworzenia bezpośredniego stosunku między wytwórcami a spożywcami, byłoby może urządzenie odpowiednich składów wprost przez samychże wytwórców; do tego byłyby potrzebne osobne miejsca składowe u sprzedawcy, a w najlepszym razie osiągniętoby te korzyści, które daje obecnie handel drobiazgowy. Handel drobiazgowy spełnia tę funkcyę atoli w formie podziału pracy, a następnie znowu w formie połączenia pracy w sposób lepszy, a w każdym razie w sposób tańszy; bo podczas gdy tam każdy wytwórca i hurtownik musiałby utrzymywać swój własny skład, detajlista utrzymuje w jednym i tym samym składzie różne towary, tem samem zaś znacznie lepiej wykorzystuje i miejsce i siły robocze, tem samem zaś ułatwia spożywcom zakupno. Detajlista łączy towary z różnych fabryk lub od różnych grosistów sprowadzane, tem samem umożliwia spożywcom większy dobór i przegląd tego wszystkiego, co grosista chce kupić.

Handel detajliczny jest więc połączony z niewątpliwą korzyścią dla wytwórcy, tembardziej że umożliwia mu utrzymywanie stosunków

---

[1] Conrad: *Einfluss des Detailhandels auf die Preise und entwaige Mittel gegen eine ungesunde Preisbildung (Schriften des Vereins für Socialpolitik* T. XXXVIII).

z niewielu stosunkowo odbiorcami. A należy i o tem pamiętać, że handel detajliczny wytwarza grupę ludzi, zawodowo oddających się tej czynności, a wskutek tego skierowujących swą uwagę także i na to, aby pozyskać możliwie jaknajwiększe koło spożywców dla danego towaru.

Jeśli towary znajdują się już w składach detajlistów, to wartość ich jest już dla spożywców znacznie większą, niż wówczas, gdy one znajdują się w składach fabryk lub grosistów; a niejeden artykuł pozyskuje wogóle jakąś poważniejszą wartość dopiero z chwilą, gdy został wyłożony do sprzedaży w handlu detajlicznym; jak długo np. jakiś fabrykat nowo wynaleziony nie opuścił jeszcze fabryki, brak będzie niewątpliwie zazwyczaj kupca, a spożywca zdecyduje się zazwyczaj do kupna towaru wówczas dopiero, gdy może towar bez szczególnych trudności oglądnąć.

Jak jednak z jednej strony handel detajliczny jest niewątpliwie konieczny, tak z drugiej strony rozmiary jego i granice ciągłemu ulegają wahaniu a raz po raz pojawiają się usiłowania, niekiedy bez skutku, by doprowadzić do bezpośredniego obrotu między wytwórcą względnie grosistą z jednej strony, a spożywcą z drugiej, bądźto za pomocą wysyłek pocztowych, zawierających dotyczące towary w niewielkich stosunkowo ilościach, bądź też za pośrednictwem agentów podróżujących czy wprost handlu obnośnego[1].

Jeśli się uwzględni momenta powyżej zaznaczone, a dowodzące niezbędnej potrzeby handlu detajlicznego z jednej strony, z drugiej strony zaś tego rodzaju usiłowania i tendencye, musimy dojść do przekonania, że zjawisko to przypisać należy wygórowanym częstokroć kosztom, połączonym z handlem detajlicznym.

Wprawdzie handel detajliczny od wieków ma licznych wrogów i przeciwników. Nasz Grodwagner jeszcze w XVII w. pisał, że obecnie kupcy, to ci, »co to iuż y na każdey rzeczy niezmiernych korzyści łakomie szukaią y ustawicznie nowe o tym koncepty stroią, iakoby to łożywszy mały koszt, zawsze pożytek wielki otrzymywali. I powodzi się im to iako baczymy bardzo dobrze; ponieważ opuściwszy inszych, ci co się handlami bawią za podłe a błahe towary, tak wiele pieniędzy nabierzą iako za nayprzedniejsze«[2].

Ale długie wieki były to próżne jeno żale i deliberacye, a taksy

---

[1] Z. Gargas: »Handel obnośny a państwo«. Kraków 1900.

[2] Z. Gargas: »Poglądy ekonomiczne w Polsce XVII wieku«. Lwów 1903, 2 wyd. str. 72.

ustanawiane przez dawniejsze ustawodawstwo w celu położenia tamy nadużyciom pośredników, okazały się zupełnie bezskuteczne. Stanowczym krokiem naprzód było dopiero zrzeszenie spożywców, stowarzyszenie spożywcze.

Omijanie zupełne handlu detajlicznego, jak zaznaczono już powyżej, nie byłoby właściwem, ponieważ handel detajliczny, pełni istotną i niezbędną funkcyę w gospodarstwie społecznem. Szczególnie korzystną zaś dla spożywców formą pośrednictwa handlowego, jest sprowadzanie towarów *en gros* co również zrzeszenie spożywców w pewnych artykułach z wielkim skutkiem uczynić może. Wogóle wszystko to, co czyni handel detajliczny prywatny, t. j. rozprowadzanie poszczególnych towarów, pobranych w większej masie od grosisty, po różnych arteryach organizmu gospodarstwa społecznego, pomiędzy poszczególnych spożywców, da się niewątpliwie równie dobrze uskutecznić w drodze asocyacyi interesentów, t. j. spożywców. Kupiec pełni dla spożywców pewne niezbędne dla nich usługi na własny rachunek i ryzyko, atoli te same usługi mogą być równie dobrze, jeżeli nie lepiej, spełniane przez pełnomocnika samychże spożywców, t. j. stowarzyszenia spożywcze.

Korzyści, wynikające dla stowarzyszonych z kooperatywy spożywczej są wielorakie. Na zebraniu Towarzystwa polityki socyalnej, poświęconem omówieniu wpływu handlu drobiazgowego na ceny, przedstawił H. Crüger referat, w którym szczegółowo zestawił długi szereg dat, dowodzących daleko idącego wpływu stowarzyszeń spożywczych, na kształtowanie się cen w handlu drobiazgowym i na polepszenie się jakości towarów.

Tak w Neustadt pod Magdeburgiem podwyżka spowodowana handlem drobiazgowym stała się dzięki stowarzyszeniom spożywczym mniejszą przy mące o 43%, przy grysie o $43^1/_6$%, przy krupach o $33^1/_2$%, przy makaronie o $56^1/_3$%; w stowarzyszeniu spożywczem w Eschede podwyżka spadła przy ryżu o 27—30%, przy sadle o 19%, przy szmalcu o 30%, przy sodzie nawet aż o 160%, przy grochu o 52·8%, przy grysie o 27·6% i t. p.

Na prywatny handel drobiazgowy wpływają stowarzyszenia spożywcze dość rozmaicie.

Tak, co się tyczy wielu małych miast, to wielu kramarzy rzeczywiście nie może istnieć obok stowarzyszenia. Atoli dzieje się to głównie dlatego, że kramarze ci są skazani na bardzo niewielką tylko liczbę odbiorców, wskutek czego wynagrodzenie, które oni muszą sobie liczyć za swe czynności, jest dość znaczne, a nadpłata dro-

biazgowa bardzo poważnych sięga tu niekiedy rozmiarów. Pamiętać jednak należy o tem przedewszystkiem, że kupiec drobiazgowy jest dla spożywcy a nie odwrotnie i każda czynność, a więc i pośrednictwo handlowe, jeśli chce mieć prawo do wynagrodzenia, to musi odpowiadać istotnej potrzebie. Gdy owa potrzeba nie istnieje, lub nie istnieje w odpowiednich rozmiarach, to i owa czynność staje się zbyteczną i traci racyę bytu.

Rozwój stowarzyszeń spożywczych nie tak łatwo zresztą może doprowadzić do zupełnego zaniku handlu drobiazgowego. Jak słusznie bowiem Lexis[1] zaznacza, publiczność żąda z wielu względów, z wygody, z zamiłowania do różnic społecznych, do wielkiego wyboru urządzeń zbytkowych i t. p., aby zawsze cały szereg sklepów stał do jej dyspozycyi, więc też musi ona płacić i płaci też chętnie faktycznie za tę gotowość do usług tych rozlicznych przedsiębiorstw.

## III.

W Galicyi uznawano te korzyści stowarzyszeń spożywczych już oddawna. W Galicyi idea stowarzyszeń spożywczych, oddawna zdobyła sobie ideowe uznanie. Zwłaszcza w latach siedemdziesiątych zrozumienie dla idei kooperatywy spożywczej jest tu dość żywe, by następnie w latach osiemdziesiątych, zwłaszcza zaś w latach dziewięćdziesiątych ustąpić pola zasadniczo odmiennym kierunkom, które używając formy stowarzyszenia spożywczego, do innych zupełnie zmierzają celów. I gdy w pierwszych latach kiełkowania tej idei na gruncie galicyjskim pojawia się rzetelne dążenie do przystosowania do naszego społeczeństwa klasycznych wzorów roczdalskich, to w dalszym rzeczy rozwoju, idea ta coraz bardziej się psuje, a owo ideowe uznanie dla idei kooperatywy spożywczej, o którem była mowa powyżej, staje się istotnie coraz to bardziej ideowem, coraz to bardziej pozbawionem wszelkiego realnego podkładu. To też pełną racyę, musimy przyznać Wydziałowi Związku stowarzyszeń zarobkowych i gospodarstw Galicyi, gdy Wydział ten pisze:

»Nasze stowarzyszenia handlowe są to spółki z mniejszą lub większą ilością wspólników, które jednak niemal $^{9}/_{10}$ obrotów swych zawdzięczają nie członkom, lecz postronnym odbiorcom. Ilość członków udziałowców we wszystkich 10 towarzystwach handlowych wynosi zaledwie 1437 czyli przecięciowo 143 na towarzystwo a 79 na jeden sklep; przy tem nie wszycy członkowie są stałymi odbiorcami swych stowarzyszeń«.

---

[1] Lexis *w Schriften des Vereins f. Socialpolitik.* T. XXXVII, str. 199.

Na ile daleką jest organizacya i praktyka naszych stowarzyszeń handlowych od podjęcia zadań konsumów — usunięcia pośredników — uwidocznia się to szczególnie jaskrawie w tym fakcie, że niedawno grono kupców zorganizowało się w stowarzyszenie udziałowe w celu popierania interesów zawodowych — osiągnięcia możliwie dużych zysków handlowych a Towarzystwo to znajduje chętnych członków konsumentów, którzy nie widzą różnicy pomiędzy tem Towarzystwem handlowem, a innemi i nie wyczuwają sprzeczności interesów swych z jednej strony jako odbiorców, a z drugiej jako udziałowców stowarzyszenia.

Powody tego powierzchownego poprostu zrozumiemia idei kooperatyw spożywczych, wyjaśni niewątpliwie historya stowarzyszeń spożywczych, ona bowiem umożliwi bliższe wglądnięcie w wewnętrzną strukturę tych stowarzyszeń, ona zarazem umożliwi nam zbadanie objektywnych przyczyn stałego rozwoju tych stowarzyszeń.

Próba niniejsza nakreślenia historyi stowarzyszeń spożywczych w Galicyi, opiera się przeważnie na informacyach, zawartych w czasopiśmie »Związek« organie Związku stowarzyszeń zarobkowych i gospodarczych w Galicyi, tudzież na wiadomościach zawartych w protokółach lustracyjnych z lustracyi przeprowadzonych z ramienia Związku stowarzyszeń zarobkowych i gospodarczych[1].

Pomocniczem źródłem jeno jest statystyka Związku stowarzyszeń zarobkowych i gospodarczych, w Galicyi z W. Ks. Krakowskiem, założona w r. 1874 przez dra Alfreda Zgórskiego, następnie zaś kontynuowana kolejno przez W. Terenkoczego, W. Białoczewskiego, K. Heinricha, od r. 1892 zaś wydawana przez N. Ulmera.

Źródła te mają jednak niestety charakter fragmentaryczny. Zwłaszcza dotyczy to protokółów lustracyjnych, z których dawniejsze nie dały się już odszukać, prawdopodobnie dlatego, że jako rzekomo bezużyteczne zostały swego czasu zniszczone.

## IV.

Już o pierwszych latach działalności stowarzyszeń spożywczych w Galicyi, pisze dr. Alfred Zgórski [2], wybitny ówczesny działacz w tym

---

[1] Za umożliwienie mi przeglądnięcia tych protokółów, niech mi wolno będzie, złożyć w tem miejscu serdeczne podziękowanie pp. N. Ulmerowi sekretarzowi Związku i I. Domagalskiemu, lustratorowi Związku.

[2] »Trzeci rocznik stowarzyszeń zarobkowych i gospodarczych w Galicyi i w W. Ks. Krakowskiem«. Zebrał i ogłosił dr. Alfred Zgórski. Lwów 1877. Str. 6.

kierunku: »Ogółem stowarzyszenia spożywcze nie rozwijają się u nas, jakby tego życzyć wypadało — przyczyna, zdaniem naszem, w tem leży, że nie zrozumiano pewnika, że interesy tego rodzaju, na szersze koła obliczone, a zatem interesy więcej kupieckie niż spożywcze, lepiej prowadzić zdoła przedsiębiorca niż grono zbiorowe — nasze zaś stowarzyszenia nie mają cechy kastowej jak angielskie i nie działają dla ludzi jednego tylko sposobu życia. Do przedsiębiorstw zaś kupieckich brak nam wiadomości i praktyki«.

P. Zgórski, jeden z wybitnych ówczesnych działaczy na tem polu, widział więc niedomagania ówczesnych stowarzyszeń, sądzę jednak, że dyagnoza, którą on postawił, nie była zgodną z prawdziwym stanem rzeczy, że zjawiska, które on uważał za zjawiska powodujące właśnie niedostateczny rozwój stowarzyszeń, w rzeczywistości powodem tych niepowodzeń bynajmniej nie były.

Pierwszem, o ile nam wiadomo, stowarzyszeniem spożywczem w Galicyi było Towarzystwo spożywcze w Samborze[1]. Powstało ono jeszcze w r. 1870, p. n.: Stowarzyszenie ku dostarczaniu potrzeb domowych w Samborze, jeszcze na zasadzie dawnej ustawy. W pierwszej chwili stowarzyszenie rozwijało się dość pomyślnie, najęło lokal wyłącznie dla własnego użytku, sprowadziło najpotrzebniejsze artykuły, przyjęło subjekta i — co z naciskiem podnieść należy — w układy z kupcem miejscowym nie wchodziło. Podnoszono wprawdzie niejednokrotnie w łonie Towarzystwa myśl, »aby Towarzystwo na niektóre artykuły potrzeb domowych, nie wchodzące w zakres produktywności, z kupcami zawarło umowę, atoli wnioski te odrzucono, upatrując w tem powód do rozstrzelenia się członków i sposobność do porzucenia solidarności«.

Ale już w pierwszym roku istnienia Towarzystwa, szczególniej w miesiącach zimowych, poczęła się wkradać pewna obojętność u członków. I tak, gdy w czasie od 4 kwietnia do końca grudnia 1870 sprzedano artykułów za 5.329 złr., suma zbytu artykułów, wynosiła od 1 stycznia do 30 czerwca 1871 tylko 2970 złr. Powodem tego zobojętnienia był u zamożniejszych brak poczucia solidarności i lekceważenie drobnych oszczędności, u uboższych zaś członków ich krytyczne materyalne położenie. Znaczna część uboższych członków z powodu długów sklepowych, których dla braku innego rodzaju kredytu, natychmiast zaspokoić nie była w możności, ażeby nie narazić się na

---

[1] I. L. »Towarzystwo spożywcze w Samborze«. *Związek* 1875, str. 159.

nieprzyjemność zaskarżenia, którem handlarze takiemu członkowi grozili, zmuszoną była żyć i nadal kredytem kupieckim, tem bardziej, że Towarzystwo jedynie za gotówkę dostarczało artykułów. Stowarzyszenie z roku na rok coraz bardziej chyliło się ku upadkowi, tak że na początku piątego roku obrotowego przy 82 członkacb, sprzedało ono zaledwie za 466 złr.

To chylenie się stowarzyszenia ku upadkowi, nie jedynie obojętności członków przypisać należało, jeno także różnym objektywnym przyczynom. Wpływała na złą gospodarkę przedewszystkiem wadliwa organizacya zarządu. Dyrekcya bowiem złożona z 3 do 4 członków, przez Wydział zawiadowczy zamianowana, wykonywała tylko uchwały Wydziału, tyczące się zakupna i sprzedaży artykułów, oraz prowadziła rachunki Towarzystwa. Dyrekcya przeto, która jedynie w bezpośrednią styczność z członkami wchodziła, a wskutek tego potrzeby ich dokładnie rozpoznać miała sposobność, która przechodząc praktycznie warunki handlu tak z ogólnemi handlowemi wiadomościami, jakoteż i ze szczegółową nauką o własnościach poszczególnych artykułów obznajomić się mogła — ubezwładniona zakresem działania Wydziału zawiadowczego, nie była w możności, pomimo najgorętszych życzeń, w każdym czasie, kiedy tego potrzeba wymagała zadość uczynić słusznym żądaniom członków, a zniżona do poziomu wykonawcy wyższych poleceń, postanowionych częstokroć przeciw jej doświadczeniu i pomimo jej przedstawienia nie wykonywała zlecenia z tą sprężystością i dokładnością, jak tego interesa Towarzystwa wymagały i jakby je było spełniało, gdyby takowe pochodziły z jej przekonania. Wydział zaś zawiadowczy, ciało ociężałe, składające się z kilkunastu osób, pod względem handlu nie posiadających wiadomości na doświadczeniu opartych — nie mógł, jak tego interesa handlowe wymagają, ustawicznie fungować, a gdy Dyrekcya nie mogła przekraczać swego zakresu działania, leżały częstokroć najpilniejsze i żywotne sprawy Towarzystwa odłogiem, a ogół stowarzyszonych na tem cierpiał.

Chcąc zapobiedz upadkowi Towarzystwa przemieniono je na stowarzyszenie zarejestrowane po myśli ustawy kwietniowej, zmieniając równocześnie jego nazwę na »Towarzystwo spożywcze«. Stowarzyszenie przyjęło zasadę poręki nieograniczonej, chcąc w ten sposób zwiększyć swą zdolność kredytową. Z zysku, względnie z oszczędności, jaka się z obrotu okaże, wydzielano przedewszystkiem procent od udziałów, wynoszący po 1 cencie od każdego 1 złr., na udział z końcem po-

przedniego roku wpłaconego, następnie potrącano remuneracye Dyrekcyi lub urzędnikom przyznać się mogące, dalej wydzielano stosownie do uchwały walnego Zgromadzenia, od pozostałej reszty 3%, a najwięcej 5% na fundusz rezerwowy, a resztę tytułem dywidendy rozdzielało pomiędzy członków, w miarę kwot, jakie w ciągu kwartału za artykuły z Towarzystwa kupione zapłacili.

Przy ustanawianiu ceny zbytu artykułów, nie brało Towarzystwo względu ani na dywidendę, ani też na zwykłe ceny miejscowe i cenę zbytu artykułów potrzeb domowych, o ile możności jak najniżej oznacza, byle tylko koszta z zakupnem i sprzedażą połączone pokryć, to też dywidenda, jaką między członków rozdzielano, była prawie nic nie znaczącą. I tak za pierwszy rok obrotowy wypłacono 1%, za drugi rok żadnego, za trzeci rok 2%, za czwarty rok żadnego.

Przemiana na stowarzyszenie zarejestrowane, korzystnie wpłynęła na rozwój instytucyi. Liczba członków wynosząca podczas przeobrażenia się Towarzystwa 20, podniosła się do końca grudnia 1874 do 86, a suma wpłaconych udziałów z 874 złr. na 992 złr. Za sprzedane artykuły pobrano 4.155 złr., przeto więcej jak dwa razy w porównaniu z najlepszemi przeszłemi latami. Kapitał obrotowy, wynoszący 2548 złr. obrócił się przeszło półtora raza, przeciętnie od ogólnej sumy pobranej ze sprzedaży artykułów przypadało na jednego członka w kwocie 48 złr., co również dawniej nie bywało, zaś oszczędność wynosiła 55 złr.

Wedle dawnego statutu, umocowaną była Rada Zawiadowcza wykluczyć członka z Towarzystwa, gdyby członek artykuły z Towarzystwa pobierane, obracał na inny, jak swój własny domowy użytek, lub gdyby książeczki swojej, do której zapisuje się artykuły z Towarzystwa zakupione, udzielił osobie do Towarzystwa nie należącej, a ta zapomocą tej książeczki artykuły na swój użytek z Towarzystwa pobrała. Nowy statut nie zawiera już takiego postanowienia, doświadczono bowiem, że pomimo, że nie więcej nad zwykłe potrzeby członków artykułów zakupiono, artykuły te częstokroć z powodu oziębłości lub mylnego zapatrywania się członków, nie zostały w należytym czasie pozbyte, wskutek czego przy zmienności ceny, nie wspominając już o psuciu się towarów na składzie ostatecznie Towarzystwo ponosiło stratę. Przy ogólnej sprzedaży może Towarzystwo, znaczniejszą ilość artykułów, pod korzystnymi warunkami zakupić, jak niemniej na wypadek, gdyby członkowie Towarzystwa nie brali takiego udziału, jakby się spodziewać należało, to otwiera się Towarzystwu nowe

a znaczne źródło dochodu. Sprzedaż ogólna, również jak znaczna ilość członków, spowoduje znaczniejszy zbyt towarów, przeto w zwykłym stosunku i zwykłą oszczędność, zaś liczba członków stopniowo powiększać się będzie, albowiem znaczna część publiczności, której przez sprzedaż ogólną da się sposobność bliższego zapoznania z praktycznością tego rodzaju towarzystwa, przekonawszy się osobistem doświadczeniem o rzetelnem postępowaniu z własnego popędu do Towarzystwa przystąpi [1].

Warto również podnieść, że Towarzystwo zawarło imieniem członków swoich, którzy do szczegółowej umowy przystąpili, umowę z miejscowym przemysłowcem w celu dostarczenia mięsa. Na mocy tej umowy, przedsiębiorca zobowiązał się członkom Towarzystwa, którzy kontrakt ten podpisali i kaucyę złożyli, dostarczać przez czas w umowie określony, mięsa dla domowego użytku w dwóch trzecich częściach z wołów tłustych, a w jednej trzeciej części z krów lub jałówek, za cenę od jednego funta wagi wiedeńskiej polędwicy, rozbratla, krzyżówki i pieczeni po 20 ct., zaś usztyk, piersiówkę czyli mostek, żebro grube, szponder, plecówkę i karkówkę po 18 ct., dalej zobowiązał się wszystkie wyżej wyszczególnione gatunki mięsa sprzedawać od ćwierci funta począwszy w tym porządku, w jakim członkowie Towarzystwa się zgłaszają, nie jest jednak obowiązany mieć na każde żądanie mięsa z przodu bydlęcego. Umowa ta, do której przystąpiło 64 członków, wydała na razie korzystne rezultaty, zwłaszcza co do jakości mięsa, mimo to jednak żywot stowarzyszenia nie trwał zbyt długo.

W tym samym mniej więcej czasie powstało Towarzystwo spożywcze we Lwowie. Od samego początku jednak rozwijało się ono nieszczególnie, aż wreszcie upadło. O powodach tych niedomagań, wypowiedziała trzecia z rzędu Dyrekcya stowarzyszenia, takie nader słuszne uwagi, które po dziś dzień, nie utraciły swej aktualnej wartości [2].

»Do wprawienia w ruch naszego Towarzystwa, do utrzymania tego ruchu w granicach praktyczności, tak, ażeby wszelkie spożywcze potrzeby członków zaspokajać w coraz bardziej zadowalniający sposób, a przytem nie podkopać bytu Towarzystwa, na nic nam się nie przydały pierwowzory spożywczych zakładów zagranicą. Wprawdzie i gdzieindziej Towarzystwa tego rodzaju jak nasze, wywodzą swój początek od szczytnego zawiązku, rozporządzającego na razie małym

---

[1] *Związek* j. w. str. 184.
[2] *Związek* 1877, str. 77.

kapitałem, ale gdy zagranicą początkujące nieliczne koła stowarzyszonych poprzestają na powolnym i stopniowym rozwoju interesów spożywczych, u nas przeciwnie, zaledwo liczba stowarzyszonych doszła do kilkudziesięciu członków i zaledwo ci kilkudziesięciu wpłacili na udziały paręset złotych, zażądano natychmiast otwarcia interesu; nie pozwolono na razie ograniczyć się do kilku najpotrzebniejszych artykułów, lecz domagano się wynajęcia obszernego lokalu na sklep, któryby był zaopatrzony we wszystkie artykuły żywności, począwszy od najwyszukańszych towarów kolonialnych, a schodząc aż do najpowszedniejszych jak np. jaj, chrzanu, cebuli; żądano dalej, aby w tym sklepie obsługa była szybka, nagła, od rana do nocy, nawet nie chciano pozwolić na ścieśnienie sprzedaży marek do kilku godzin popołudniowych. Gdy z jednej strony wskutek tych wymagań, wykluczających wszelką możliwość bezpłatnych usług, musiano od razu zaprowadzić i urządzić liczną i kosztowną służbę i administracyę, to z drugiej strony niecierpliwość członków nie dawała poczekać na zamknięcie rachunków, aby należycie obliczyć zysk i rozdzielić go według zastrzeżonej statutem normy pomiędzy kupujących, ale wbrew temu zastrzeżeniu i wbrew przyjętemu powszechnie zagranicą prawidłu, aby w towarzystwach spożywczych sprzedawać towary po cenach targowych i sklepowych domagało się natychmiastowego opustu cen, czyli bezpośredniego rozdziału zysku przy zakupnie każdej kwarty i każdego funta jakichkolwiek artykułów.

Tymczasem wpłacone wkładki zaledwo wystarczały na sprawienie inwentarza, pokrycie kosztów wstępnego urządzenia; już na opłacenie czynszu za I kwartał od sklepu, potrzeba było szukać pomocy obcych kapitałów, na hurtowne zakupywanie najgłówniejszych towarów, przy którem jedynie dałaby się osiągnąć możność opustu cen dla drobnej sprzedaży. Towarzystwo nie posiadało ani centa własnego kapitału, ale musiało te zakupna uskuteczniać za pomocą pożyczek na wysoki procent zaciąganych albo brać towary na kredyt, zakupywać je w drobnych ilościach od pośredniczących handlarzy a nawet kramarzy; o prowadzeniu główniejszych przedsiębiorstw spożywczych jako to: piekarń, jatki, składu drzewa opałowego we własnym zarządzie nie podobna było ani myśleć i potrzeba było poprzestać li na wytargowaniu jakiego takiego rabatu od istniejących już piekarzy, rzeźników i handlarzy drzewa.

Mimo, że Dyrekcya jasno, jak widzimy, zdawała sobie sprawę z przyczyn niepowodzenia, mimo to jednak nie znalazła w sobie dość

siły, by się oprzeć nieuzasadnionym roszczeniom członków stowarzyszenia. Wszelkie też uwagi powyżej przedstawione, a tak jasno wyjaśniające całą sytuacyę, zachowały li tylko teoretyczny charakter.

Miało zresztą to Towarzystwo niejednokrotnie wcale chlubne w swej działalności momenta. Interesa spożywcze stowarzyszenia rozpadały się na następujące działy: 1) na piekarnię, 2) skład drzewa opałowego, 3) sklep z towarami kolonialnymi i innymi artykułami żywności, 4) dział rabatowy (sprzedaż mięsa, nafty i białego pieczywa). W r. 1877 założyło ono własną piekarnię, dla której później osobny wybudowało budynek i obdzielało chlebem 415 członków Towarzystwa, nie mogąc na razie zaspokoić wszystkich potrzeb członków stowarzyszenia. Korzyść dla członków była niewątpliwą. Gdy cena chleba Towarzystwa była w przecięciu o jednego centa na bochenku niższą od cen targowych, a wartość chleba wskutek przedniejszego gatunku mąki użytej do jego wyrobu, była o jednego centa wyższą od chlebów innych piekarzy, więc prócz dochodu dla Towarzystwa wogóle, jeszcze i członkowie pojedynczo na zakupnie własnego chleba odnieśli bezpośrednią korzyść ct. $2 \times 220.000 = 4.400$ złr.

Stowarzyszenie utrzymywało własny skład drzewa opałowego, gdzie drzewo wyborowe w mierze nieuszczuplonej i w dostawie, ściśle kontrolowanej, sprzedawano członkom stowarzyszenia o 1 złr. poniżej ceny targowej za jeden 4 metrowy stos w przecięciu, co dało członkom bezpośrednią korzyść dającą się obliczyć na $1\frac{1}{2}$ złr. od każdego 4 metrowego stosa tj. $1\frac{1}{2} \times 1300 = 1950$ złr.

Zakupno mięsa wywołało dla członków Towarzystwa obniżenie ceny targowej o $1\frac{1}{2}$ ct. na pół kilogramie mięsa co dało członkom bezpośrednią korzyść $1\frac{1}{2} \times 129{,}481 = 1942$ złr. 23 ct.

W nafcie wynosił opust 5 ct. na każdym litrze, co przyniosło członkom bezpośrednią korzyść 5 ct. $\times$ 24.068 litr. = 968 złr. 72 ct.« [1].

To też Sprawozdanie Towarzystwa za r. 1877/1878 z zadowoleniem stwierdza, że »Towarzystwo« już niemały wpływ wywarło na ulepszenie niektórych artykułów spożywczych i na zniżenie ich cen na targu lwowskim z jednej strony a z drugiej skłoniło producentów do bezpośredniego zaofiarowania swoich płodów i wyrobów spożywczych z pominięciem dotychczasowych pośredników, którzy i producentów i konsumentów niemiłosiernie dotąd wyzyskiwali. Ono to pierwsze obniżyło ceny drzewa opałowego, i utrzymywało je przez cały czas w je-

---

[1] *Związek* 1878 str. 72.

dnostajnej wysokości, rozbijając i uniemożebniając zmowę handlarzy dla sztucznego cen podwyższenia. Ono utrzymując ceny wszelkich artykułów przy możliwej niskości, zmusza także kramarzy do trzymania się blisko tych cen w ich sklepach. Ono przez otworzenie i zapewnienie odbytu, skłoniło kilkanaście rolnych gospodarstw domowych do wyrabiania artykułów żywności; mianowicie masła i serów we własnym zarządzie, co zwiększyło ich obfitszy dowóz na targ lwowski i wpłynęło na obniżenie ich ceny.

A w Sprawozdaniu za r. 1879/1880 czytamy: »Czysty zysk z piekarni znacznie się zmniejszył. Zmniejszenie tego zysku o 75% w porównaniu z dwoma poprzednimi okresami, pochodziło ze zniżenia ceny chleba o 2 centy na każdym bochenku poniżej ceny targowej i z utrzymania tej niższej ceny przez przeciąg całego roku. Ale co na tem zarządzeniu Towarzystwo wogólności straciło, to zyskali członkowie w szczególności. Przytem przez utrzymanie niższych cen chleba, w czasie drożyzny, Towarzystwo nasze uwydatniło swą wartość ekonomiczną i użyteczność publiczną, które więcej niż wszystkie rozprawy i namowy, zjednały mu na wewnątrz i na zewnątrz szerokie uznanie i ogólną wziętość«. I to Sprawozdanie, jak i następne stwierdza znaczne obniżenie ceny wszystkich artykułów sklepowych, poniżej ceny targowej.

Członków miało to Stowarzyszenie z końcem r. 1878/9 360 i przeważnie osoby żyjące ze stałych dochodów, lub pobierające stałą płacę, więc przedewszystkiem urzędników [1].

Stowarzyszenie wybudowało własną piekarnię. Dział rabatowy trwał krótko i rychło począł się chylić ku upadkowi, a zarząd przypisywał to dostawcom, którzy widocznie nie przywiązują wielkiej wagi do rabatowego interesu i lekceważą go. To też w miejsce rabatowej sprzedaży białego pieczywa, doprowadzono w r. 1877/9 wyrób białego pieczywa we własnej piekarni. Faktem jest, czytamy w Sprawozdaniu, że białe pieczywo we Lwowie jest droższem o 25% od tegoż pieczywa w Londynie. Sztuczna ta drożyzna pochodzi z trzech przyczyn. Lwowskie pieczywo jest zbyt drobne, co zwiększa koszta wyrobu. Za rozdział tego pieczywa pomiędzy konsumentów, piekarze płacą 20%. Produkcya jest nieoględna, przewyższa konsumcyę, pozostaje wiele czerstwości, na której stratę powetowuje podwyższeniem ceny świeżego pieczywa. Otóż piekarnia Towarzystwa może zniżyć względną

---

[1] *Związek* 1879, str. 135.

cenę białego pieczywa o $30^0/_0$ i odstąpić tę zniżkę na korzyść członków, jeżeli ci zechcą usunąć powyższe przyczyny sztucznej drożyzny, tj. jeżeli w miejsce jedno i dwucentowych, zechcą kupować ćwierć lub półkilowe bułki, jeżeli po nie zechcą posyłać sługi do naszych sklepów, w których wyłącznie białe pieczywo sprzedajemy i jeżeli zadadzą sobie trud zamówienia, aby nie wyrabiać więcej nad potrzebę i uniknąć marnotrawstwa czerstwizny.

Towarzystwo napotyka i zewnętrznych nieprzyjaciół: Dotyczy to przedewszystkiem »grajzlerów«, którzy tyle tylko sztuk chleba przyjmują na zbyt, ile potrzebują dla zaspokojenia wyraźnych żądań i usilnych nalegań członków. To też, gdy w przedostatnim roku czytamy w sprawozdaniu Towarzystwa za r. 1879/1880 ilość chleba sprzedanego w dwóch sklepach własnych Towarzystwa, wynosiła zaledwie $^1/_4$ tego, co grajzlerzy sprzedali, w ostatnim roku dwa własne sklepy sprzedały tyle, ile 72 grajzlerów razem wziąwszy [1].

Walka przeciw Towarzystwu ujawniła się i w innej formie. Oto kupcy lwowscy np. wnoszą w sprawie Stowarzyszenia protest do Izby handlowej we Lwowie [2], a objawem walki przeciw Towarzystwu są również usiłowania organizacyjne ze strony drobnych kupców, zwłaszcza w formie Stowarzyszeń dla zakupów. Tak jeszcze w r. 1874, utworzyło się we Lwowie Towarzystwo grajzlerów dla wspólnego zakupna towarów, jako Stowarzyszenie z nieograniczoną poręką, choć co prawda, Stowarzyszenie to nie było tyle zwrócone przeciw Stowarzyszeniom spożywczym, których u nas wówczas (podobnie jak i dziś zresztą) prawie że nie było, ile raczej przeciw hurtownikom drugorzędnym [3].

Usiłowania te doprowadziły wkońcu do pożądanego rezultatu. Stowarzyszenie wkońcu, jak wspomniano powyżej, upadło. Towarzystwo apelowało do członków, by »zdobyli się na taką samą przezorną solidarność, wytrwałość i cierpliwość, jakiem się odznaczają członkowie Towarzystw spożywczych, za granicą i żądało, by prawodawstwo państwowe, zechciało zrozumieć istotę Towarzystw spożywczych, zasadzającą się na wytwarzaniu li tylko oszczędności, przy zaspokajaniu najniezbędniejszych potrzeb do życia, a nie uważało je

---

1 *Związek* 1880, str. 143.
2 *Związek* 1879, str. 140.
3 *Związek* 1874 str. 86.

za spółki zarobkowe, goniące za zyskiem i nie nakładało na pierwsze równie jak na drugie podatek zarobkowy i dochodowy [1].

Niestety, apel ten pozostał i w jednym i w drugim kierunku bezskutecznym.

Bywały jeszcze we Lwowie próby utworzenia Stowarzyszenia spożywczego, ale wszystkie skończyły się nieszczęśliwie. Kraj. Towarzystwo spożywcze zlikwidowało w r. 1887. Spółka konsumcyjna urzędników w r. 1903 (po dwuletniem zaledwie istnieniu). Zwłaszcza w tem ostatniem Stowarzyszeniu błędy tylekrotnie dawniej popełniane, zostały obecnie ponowione. Otwarto od razu sklep z najrozmaitszymi artykułami, pokojem do śniadań, delikatesami i t. p. Borgowanie towarów urzędnikom z pensyą, obłożoną kondyktami, odbywało się oczywiście na wielką skalę. Szczególnie w tym względzie charakterystycznym jest fakt, że gdy np. kredytowano drogocenne wina, to stowarzyszenie zobowiązywało się równocześnie do przyjmowania zwrotu flaszek z wina opróżnionych, oczywiście za uiszczeniem drobnego wynagrodzenia za flaszkę. Flaszki więc zwracano, otrzymywano drobne za nie wynagrodzenie, ale ceny za towar zakredytowane, zaniechano uiszczać, a ściąganie tej kwoty było rzeczą wątpliwą, wobec braku uzyskania odpowiedniego przedmiotu egzekucyi.

Dowodem niedołężnej administracyi są również dzieje Towarzystwa spożywczego urzędników i służby c. k. kolei państwowych we Lwowie. Towarzystwo to uposażone w przeróżne przywileje, jak bardzo tani lokal w zabudowaniu kolejowem, prawo do bardzo daleko idących ulg taryfowych dla sprowadzania towarów, (aż do ceny własnych kosztów), przecież nie zdołało się rozwinąć i musiało uchwalić likwidacyę, przeprowadzaną przez lwowską filię Związku handlowego Kółek rolniczych w Krakowie.

I tu zresztą borgowanie bardzo wybitną a ujemną rolę odegrało, w dziejach Stowarzyszenia.

Wogóle liczba Stowarzyszeń spożywczych w Galicyi, zawiązanych, a następnie zlikwidowanych, względnie znajdujących się w likwidacyi, jest dość znaczną.

Tak wedle statystyki Związku Stowarzyszeń za r. 1904, zlikwidowały prócz powyżej wymienionych, następujące Stowarzyszenia spożywcze: Tow. spożywcze w Bochni (1885), Tow. spożywcze w Ratuszu (1883), Tow. spożywcze w fabryce sukna w Mikuszowicach

[1] *Związek* 1880, str. 144.

(1885), Okrążna narodna torhowla w Samborze (1886), Tow. spożywcze i produkcyjne »Ul« w Stanisławowie (1874), Stowarzyszenie spożywcze w Tarnobrzegu (1889), chrześcijańskie Tow. spożywcze w Tarnowie (1886), Kółko rolnicze (za r.) w Tłumaczu (1899), sklep kółka rolniczego w Tyśmienicy (1900).

## V.

Upadek lwowskiego Towarzystwa spożywczego, spowodował dość długą pauzę w dziejach kooperatywy spożywczej w Galicyi, choć niewytłómaczonym mi sposobem od r. 1883 przez kilka lat z rzędu, czytamy w *Roczniku* Stowarzyszeń, że »na polu zakładania Stowarzyszeń spożywczych, ożywia się ruch znacznie«. Dopiero z początkiem lat dziewięćdziesiątych, ruch ten staje się silniejszym. Ale idea kooperacyi spożywczej, jest tu właściwie tylko formą, jej treścią utworzenie handlu chrześcijańskiego.

Fakt ten tłómaczy się tą przedewszystkiem okolicznością, że nasz handel drobiazgowy, znajdował się (i znajduje się) w rękach żydów, że zaś z drugiej strony ludność żydowska w przeważającej swej większości oddaje się zawodowi handlowemu. Wszak w Galicyi Zachodniej liczono w handlu towarowym na 1000 osób zawodowoczynnych 186 osób wyznania katolickiogo, a 810 osób wyznania izraelickiego, w Galicyi Wschodniej 86 osób wyznania katolickiego, a 912 wyznania izraelickiego [1].

Gdy więc rzucono hasło usunięcia zbytecznych pośredników, to hasło to z natury rzeczy, musiało się zwrócić przeciw jedynemu prawie w kraju handlowi żydowskiemu. Stąd w drodze błędu logicznego, łatwo było ograniczyć się do postulatu schrystyanizowania handlu, utworzenia handlu chrześcijańskiego, i hasło to podnoszono też u nas bardzo często, coraz to bardziej zapominając w zupełności o ideałach współdzielczych.

Ewolucyę tych pojęć, można bardzo wyraźnie stwierdzić na okólnikach Związku Stowarzyszeń zarobkowych i gospodarczych. Tak, gdy w latach siedmdziesiątych, Związek wcale energicznie propagował tworzenie Stowarzyszeń spożywczych, to w okólniku z 6 marca 1891

---

[1] »Wiadomości statystyczne o stosunkach krajowych wydane przez krajowe biuro statystyczne t. XX, zeszyt II. Stosunki zawodowe i socyalne ludności w Galicyi, według wyznania i narodowości na podstawie spisu ludności z dnia 31 urudnia 1900, przedstawił dr Józef Buzek. Lwów 1905, str. 18 i 20.

L. 299 zwrócił Wydział Związku uwagę na potrzebę pilniejszego niż dotąd bywało, zajęcia się orędowników sprawy spółek udziałowych, tworzeniem Stowarzyszeń niezaliczkowych. Zakładanie sklepów chrześcijańskich po wsiach i miasteczkach, powiatowych składów towarów dla obsługi sklepów wiejskich, a wreszcie utworzenie centralnego składu towarów dla użytku kupców chrześcijańskich — oto szerokie i nader wdzięczne pole do działania obywatelskiego w tym kierunku.

Ukrajowienie handlu solą, spowodowało utworzenie akc. Tow. handlowego, które obok celów popierania przemysłu krajowego, dążyło również do tworzenia powiatowych Towarzystw handlowych, obliczonych przedewszystkiem na sprzedaż soli.

»Wydział Związku, czytamy w referacie przedstawionym na walnem zgromadzeniu Związku w Cieszynie dn. 6 grudnia 1891, zapytywał poufnie Dyrekcyę akc. Towarzystwa handlowego, w jaki sposób zamierza postępować przy urządzeniu trafik solnych i uzyskał od niej zapewnienie, że jeżeli powstałyby godne zaufania powiatowe, Towarzystwa handlowe na zasadzie ust. z 1873 r. Dyrekcya Tow. handl. byłaby skłonną poruczać im tak samo zastępstwo swoje po powiatach, jak bank krajowy poruczył wielu Towarzystwom zaliczkowym swoje zastępstwo po powiatach.

Najważniejszym i niewątpliwie najkorzystniejszym interesem dla takich powiatowych Towarzystw handlowych, byłoby utrzymanie centralnych składów soli w jednym lub kilku ważniejszych punktach powiatu — tak, ażeby o te trafiki głównie opierał się ruch handlowy wszystkich lokalnych trafik solnych w całym powiecie. Mając zaś w ręku sól, mogłyby z czasem te powiatowe Towarzystwa handlowe opanować kolejno różne inne interesa handlowe, zwłaszcza na polu zaspokajania potrzeb rolnictwa [1]. Te powiatowe Towarzystwa handlowe, które zresztą wcale się nie rozwinęły, ponieważ i akc. Tow. handlowe nie zdołało zmonopolizować, były jednak niewątpliwie, jak wspomniano, nie tyle przejawem organizacyi spożywczej, ile raczej objawem tendencyi wytworzenia handlu chrześcijańskiego.

Przemijającem zjawiskiem w dziejach Stowarzyszeń spożywczych w Galicyi, były również Stowarzyszenia spożywczo-zaliczkowe [2].

Obok Stowarzyszeń spożywczych, mianowicie działalność właściwą tym Stowarzyszeniom, rozwinęły również Stowarzyszenia zaliczkowe.

---

[1] *Związek* 1891, str. 58.
[2] *Związek* 1892, str. 4.

Pod r. 1876 notuje dr. Zgórski: »Trzy Stowarzyszenia zaliczkowe (w Jaśle, Stanisławowie Stowarzyszenie urzędników i w Tarnopolu), prowadziły ubocznie interesy właściwe Stowarzyszeniom spożywczym, bo działalność swą ograniczały na ludzi jednakowego sposobu życia; w Stanisławowie na urzędników, w Jaśle i Tarnopolu na rolników. Nie zakładano tam składów, sklepów i wogóle nie przedsiębrano żadnych czysto kupieckich interesów«. W r. 1878 notuje dr Zgórski, że za tym przykładem poszła i spółka rolnicza w Stanisławowie [1]. Działalność ta nie przybrała jednak zdaje się, zbyt szerokich rozmiarów, bo jakoś wkrótce później cichną wszelkie wiadomości o tej działalności, a o zawiązanem w r. 1879 urzędniczem Stowarzyszeniu zaliczkowem i konsumowem w Tarnopolu [2], czytamy w r. 1881, że Stowarzyszenie to, trudniło się więcej pożyczkami, niż interesami spożywczymi, a do bilansu za r. 1880 nie wszedł żaden zapas towarów z działu spożywczego [3]. Zdaje się więc, że to połączenie przedstawiało w rezultacie nieprzezwyciężone trudności, raz z powodu różnorodności uzdolnienia osobistego, zupełnie innego wówczas, gdy chodzi o prowadzenie interesów kredytowych, innego zaś wówczas, gdy chodzi o interesy spożywcze [4].

Przytem w Stowarzyszeniu kredytowem, przyjmowanie wkładek oszczędności, jest rzeczą zupełnie naturalną, gdy w Stowarzyszeniu spożywczem, przedstawia ono poważne trudności.

W wielu naszych Stowarzyszeniach spożywczych zarządy tych Stowarzyszeń, pisze słusznie organ związkowy, starają się zasilić swój kapitał obrotowy przyjmowaniem wkładek oszczędności. Na wyższem stadyum rozwoju jest to niewątpliwie wskazane, mianowicie wówczas, gdy Stowarzyszenie łatwo może w danym wypadku zaspokoić swoje potrzeby w jaki inny sposób.

W pierwotnem stadyum rozwoju, gdy Stowarzyszenie nie jest jeszcze należycie skonsolidowane, gdy zwłaszcza nie posiada wybitniejszej zdolności kredytowej, przyjmowanie wkładek oszczędności może być połączone z poważnem niebezpieczeństwem wobec tego, że tu terminy spłaty nie są ściśle terminowo określone, a wszak tutaj, cza-

---

[1] Zgórski »Trzeci Rocznik j. w., str. 7.

[2] Zgórski »Czwarty Rocznik« i t. d. str. 9.

[3] Zgórski »Siódmy Rocznik« etc. 1879, str. 9.

[4] Stowarzyszenie to zresztą istnieje po dziś dzień, ale rozwinęło się nieszczególnie, liczyło bowiem w r. 1905 129 członków z 200 udziałami na łączną kwotę 14.423 k. 76 h.

sem nieoględnie rzucona pogłoska, nieopatrzna lub złośliwa krytyka gospodarki Stowarzyszenia, wystarcza do wywołania popłochu i gromadnego wypowiadania wkładek.

Wówczas słabo lub choćby tylko średnio rozwinięte Stowarzyszenie, staje się zupełnie bezsilnem i prawie nigdy dostatecznie zabezpieczyć się nie może, bo ani większych zapasów gotówki utrzymać nie może, ani też przynajmniej nie zawsze może fundusz rezerwowy utrzymywać stale w papierach wartościowych [1].

## VI.

Niezrozumienie właściwych zadań Stowarzyszeń spożywczych, obejmowanie zaraz w pierwszej chwili zbyt szerokiego zakresu działania, borgowanie, opieranie się na zbyt szczupłym kapitale, brak odpowiednich kierowników, niekiedy ograniczanie się na zbyt nielicznej grupie zawodowej, oto typowe wady Stowarzyszeń spożywczych w Galicyi, typowe zarazem przyczyny tak licznych ich upadków.

Powiadają, że po trupach dochodzi się do zwycięstwa. Atoli u nas liczba tych trupów zdaje się jeszcze nie zamknięta, a chwila zwycięstwa nie blizka. Przynajmniej wielka liczba Stowarzyszeń, obecnie istniejących, wykazuje te same pewnie wady, które wykazywały Stowarzyszenia obecnie już nie istniejące, choć zdarzają się co prawda w tym kierunku i chwalebne wyjątki.

Jednem z bardzo nielicznych Stowarzyszeń spożywczych w Galicyi, które jak dotychczas dodatnie wykazuje rezultaty, jest Stowarzyszenie kolejarzy »Samopomoc« w Nowym Sączu. Nie jest to pierwsza próba tego rodzaju w Nowym Sączu. Owszem N. Sącz był wedle statystyki Związku Stowarzyszeń niezwykle częstem polem prób tworzenia Stowarzyszeń spożywczych, które jednak wszystkie bez wyjątku zakończyły się likwidacyą. Tak zlikwidowało się tu w r. 1886 »Tow. spożywcze« w r. 1887, »Spółka spożywczo-oszczędn. kolejowa« w r. 1896, »Spółka handlowa Tow. kółek roln. w r. 1898, »Chrześć. spółka handlowa«. Mimo tak licznych niepowodzeń jednak, nie ustawano w dalszych usiłowaniach.

Przypisać to należy bezwątpienia ogólnemu układowi stosunków społecznych w Nowym Sączu. Nowy Sącz jest siedzibą warsztatów kolejowych, stąd też liczba robotników - spożywców o stałych, lecz nie wielkich dochodach, a przytem ściśle ze sobą zsolidaryzowanych

---

[1] *Związek* 1898, str. 187.

jest tu stosunkowo znaczną, wszystkie stosunki, które zasadniczo sprzyjają rozwojowi zrzeszenia spożywczego.

Wspomniane wyżej Stowarzyszenie nowo-sandeckie zawiązane w kwietniu 1898 r. liczyło:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| w końcu r. 1898/9 | 46 członków z kap. udział. | 1.370 K | — h. |
| 1900 | 85 » » | 3.452 » | 36 » |
| 1901 | 87 » » | 3.988 » | 28 » |
| 1902 | 93 » » | 4.427 » | 28 » |
| 1903 | 123 » » | 5.454 » | 63 » |
| 1904 | 141 » » | 6.092 » | 88 » |
| 14. XII 1905 | 143 » » | 6.219 » | 03 » |

Suma rocznej sprzedaży wzrasta dość szybko, gdy bowiem:

| | | | |
|---|---|---|---|
| w r. 1902 utargowano | 42.921 K | 14 h. |
| to » 1903 » | 56.209 » | 41 » |
| » 1904 » | 96.456 » | 98 » |
| a za 11 miesięcy 1905 » | 98.190 » | 89 » |

Rok bieżący, włączając najruchliwszy miesiąc grudzień, dał zdaniem lustratora Związku Stowarzyszeń, zar. i gosp. obrotu sto kilkanaście tysięcy koron.

Zysk brutto na towarach wynosił:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| w r. 1902 | K 3.988 | h. 78 | czyli 9·3% | targu |
| 1903 | » 5.179 | » 53 | » 9·2% | » |
| 1904 | » 5.530 | » 76 | » 6·8% | » |

Względne obniżanie się zysku w ostatnim roku (z 9·2% na 6·8%, przypisać należy parciu, jakie wywierają członkowie Stowarzyszenia na zarząd, aby towary, sprzedawane w sklepikach, nie tylko były w najlepszym gatunku, lecz i aby sprzedawane były koniecznie znacznie taniej niż w sklepach konkurencyjnych, co stanowi bezwątpienia zjawisko ujemne.

Wprawdzie spółka, dając towary w dobrym gatunku i taniej, niż konkurencya, stała się regulatorem cen w kolonii kolejowej i osiągnęła pod tym względem na tyle dodatni rezultat, że na ogół ceny produktów w kolonii kolejowej są nawet niższe, niż w mieście, gdy przed pozyskaniem przez »Samopomoc« wpływu, stosunek ten był wprost odwrotny, lecz z drugiej strony zapewniając wszystkim, a więc zarówno nie członkom jak i członkom korzyść, traci »Samopomoc« tę siłę przyciągającą, ten magnes, jakiby miała, gdyby ceny produktów równały się cenom konkurencyjnych sklepów, a za to cały znaczny zysk skrystalizowany, uwidoczniony w końcu roku, czy to w wysokiej dywi-

dendzie, czy lepiej w znacznym opuście unaoczniał wszystkim korzyść należenia do spółki.

Spółka ta mogłaby i powinnaby przecież dążyć do tego, aby zgrupować koło siebie i pozyskać na członków wszystkich robotników kolejowych a wtedy liczba członków wynosiłaby nie półtora sta, lecz półtora tysiąca, a obroty ze 100.000 kor. podniosłyby się do miliona rocznie. Wtedy spółka mogłaby zapewnić swym członkom jeszcze znacznie większe korzyści, niż dotychczas i rozszerzyć zakres swego działania nie tylko przez utworzenie własnych jatek i piekarni, o czem myślą już dziś członkowie, lecz na wiele jeszcze innych działów.

Wobec tego, że każdy z członków ma prawo korzystać i korzysta z kredytu, stało się rzeczą konieczną skrupulatne dobieranie członków, którzy pod względem moralnym i materyalnym dają gwarancyę, że spłacą dług zaciągnięty.

Zarząd musiał wskutek tego postępować i postępował bardzo ostrożnie, a karta zgłoszenia się na członka, była przedmiotem szczegółowych obrad i dyskusyi, i o ile tylko były wątpliwości co do zalet moralnych lub możności spłacenia długu, zgłoszenie było bezwględnie odrzucane. To też na ogół długi towarowe, zaciągnięte przez członków w ciągu miesiąca spłacane są dobrowolnie i dość akuratnie.

Komisya z trzech członków zarządu i kontroli, zamyka kredyt tym z członków, którzy bez podania przyczyn, zasługujących na uwzględnienie, nie spłacą w ciągu pięciu dniu należności z poprzedniego miesiąca, a skutek tego zarządzenia jest bezwarunkowo dodatni.

Względy ostrożności, wobec udzielanych członkom kredytów, powodowały też, że przyjmowano na członków tylko tych, którzy byli w możności oprócz wpisowego 1 korony wpłacić od razu pełny udział K. 50, a już co najmniej K. 20, a resztę w ratach miesięcznych do końca roku.

Spółka napotyka zresztą w swem praktycznem działaniu na różne inne trudności, typowe dla naszych stosunków. Trudność polega przedewszystkiem na tem, że niewielu tylko jest robotników, którzyby mogli zapłacić cały udział, a przedewszystkiem zerwać stosunki z kupcami, u których towar brali dotychczas na kredyt. Jeśli przestaną tam brać towary w tej chwili wierzyciel ich skarży i zmusza do pozostania z nimi w stosunku handlowym.

Obrót towarowy w spółce bardzo szybki. Na sto kilkanaście tysięcy koron rocznego targu cały zapas towarowy wynosił z dniem

31/XII 1904 r. zaledwie K 5.426.38, czyli że przeciętnie prawie dwa razy na miesiąc odnawia się cały zapas.

Co miesiąc zestawiany jest przez zarząd bilans surowy i sprawozdanie, które jest przedmiotem wyczerpującej dyskusyi na wspólnych posiedzeniach zarządu i komisyi rewizyjnej. Co pół roku zestawiane są inwentarze z natury przez zarząd i komisyę rewizyjną. Towar oceniany jest szczegółowo według faktur bez doliczania dostawy, towar zleżały szacuje się niżej według rzeczywistej wartości.

Faktury za towary płacone są zaraz przy odbiorze towaru lub przy końcu miesiąca, tak, że w dniu zestawienia bilansu spółka nic nie jest winna dostawcom.

Członkowie, należności za pobrane w ciągu miesiąca towary, spłacają w dniach 1 do 8-go następnego miesiąca oprócz robotników prowizorycznych, którzy otrzymują pensyę 15-go a płacą 21-go.

Najwyższy dług za pobrane towary wynosi u poszczególnego członka 150 K. zwykle 60 do 90 K.

Członkowie zarządu i komisyi kontrolującej, pracują dla wspólnego dobra bezpłatnie, a ta ich praca jest rzeczywistą i gorliwą.

Codziennie dwa razy (w godzinach obiadowych i wieczornych) urzęduje dwóch dyżurnych z zarządu i jeden z komisyi rewizyjnej. Codziennie wydzielane są pod kontrolą ze składu do sklepiku towary, obliczane przy udziale delegata komisyi rewizyjnej bloczki kasowe i kredytowe i odbierany dochód dzienny, sporządzane zamówienia na towary, codziennie zapisywane są wszystkie pozycye do księgi kasowej, likwidacyjnej, fakturowej, na arkusze kredytowe członków, zaś miesięcznie do księgi dłużników towarowych i zestawiane rachunki dla członków oraz bilans surowy. Zysk na r. 1904 rozdzielono członkom na dywidendę od udziałów (1870) 1.644. 70 K.

| | | |
|---|---|---|
| członkom na rabat towarów (1·35%) | K | 1.044·70 |
| remuneracye dla zarządu | » | 350 |
| » » komisyi | » | 150 |
| » » panien | » | 90 |
| na fundusz budowy domu | » | 1.169·56 |
| » rezerwowy | » | 237·15 |
| na manko kasowe | » | 10 |
| na cele dobroczynne | » | 250 |
| razem | K | 4.346·12 |

Odrzucono natomiast wniosek zarządu, by dywidendę rozdzielić w stosunku do wpłat za pobrane towary, a od udziałów dać tylko

4 do 5% (zamiast 18%), a w uchwale tej ujawniać się poczyna pewne zboczenie od idei roczdalskiej.

. Stowarzyszenie nowo-sandeckie dzierży prym między Stowarzyszeniami spożywczemi, obecnie w Galicyi istniejącemi i jakkolwiek i tu nie wszystko jest idealne, to jednak na ogół sytuacya w tem Stowarzyszeniu przedstawia się o wiele lepiej, niż w całym szeregu innych Stowarzyszeń.

Oto kilka dat w tym względzie.

Towarzystwo handlowe w Birczy, założone w r. 1894, składało się w chwili swego założenia z 33 członków, nie zainteresowanych w wybitniejszej mierze w materyalnych wynikach Stowarzyszenia i nie posiadających w swem gronie ludzi o fachowem wykształceniu.

Kapitał zakładowy wynosił:

| | |
|---|---|
| w udziałach . . . . . . . . . . . | K 1.535·48 |
| w funduszu rezerwowym . . . . | » 137·00 |
| razem . . . | K 1.662·48 |

Wskutek tak małych środków, nie zorganizowano sklepu należycie, a jedynym funkcyonaryuszem był chłopiec prawie niepiśmienny, były pastuch, z płacą 29 K. miesięcznie. Obecna sytuacya nie jest dużo w tym kierunku odmienną, stąd też i rachunkowość przedstawia się bardzo nieszczególnie. Towary (prawie wyłącznie artykuły spożywcze), sprowadza się przeważnie od kupców drobiazgowych z Przemyśla, Tarnowa, z wyjątkiem słoniny i szmalcu, sprowadzanych od hurtowników węgierskich.

Stąd też korzyści dla spożywców nie są szczególne (znów z wyjątkiem słoniny i szmalcu istotnie tutaj ogólnie poszukiwanej), jakkolwiek pole działania wobec lichwiarskich cen detalicznych jest bardzo poważne. Ceny cokolwiek tylko niższe od miejscowych, stałe i dla wszystkich nabywców jednolite.

Obrót wzrasta powoli.

Towarów sprzedano:

| | | |
|---|---|---|
| w r. 1899 . . . . . . | na K | 19.007·60 |
| 1900 . . . . . . | » » | 24.838·98 |
| 1001 . . . . . . | » » | 25.608·65 |
| 1902 . . . . . . | » » | 26.707·91 |

Dywidenda od udziałów bardzo znaczna, bo aż 10%-owa, mimo to nie ściąga więcej udziałów. Kredyt udzielony wynosi 5.227 K. 04, cały kapitał udziałowy zaś zaledwie 2.661 K. 90. h.

»Towarzystwo handlowe w Dębicy« ma wyrobioną reputacyę

i stałą klientelę. Do odbiorców należą w szczególności także (obok publiczności miejscowej) dwory sąsiednie i wiele sklepów kółek rolniczych. Obroty znaczne, zyski skromne.

Głównymi artykułami sprzedaży są: sól, żelazo, nafta, nawozy sztuczne, mąka, krupy itp. Zapasy towaru na składzie będące są niekiedy zbyt wielkie tak, że z powodu dłuższego leżenia, tracą na wartości.

Towarzystwo ma mleczarnię parową, zostającą pod kierownictwem zakonnicy. Mleczarnia pod względem technicznym funkcyonuje doskonale, niestety jednak dostawy mleka są zbyt małe. W r. 1904 dostawiono 302.634 litrów mleka pełnego i 10.201 litrów śmietany. Z tego uzyskano oprócz sprzedanego mleka pełnego i śmietany w naturze 11.807 kg. masła i 9.000 kg. sera i masła, które zjednało sobie bardzo dobrą markę. Sprzedano w przecięciu po 2 K. 20 za kg., ser po 20 h. Tymczasem mleczarnia mogłaby bez żadnych trudności przerabiać dziennie do 4.000 litrów mleka zwłaszcza, że ogólne koszta administracyi są te same przy przeróbce 500 litrów jak i 5000 litrów.

Normalnie rozwija się również Związek spożywczy w Podhajcach, założony w grudniu 1901 r. Roczna sprzedaż towarów wynosi około 60.000 K., a cały obrót kasowy 125.000 K. Członków 72 z udziałami na łączną kwotę 3,361. 80. Wierzytelności bardzo znaczne, dochodzą bowiem do kwoty 9.146.21. Dłużnicy oporni. Wierzytelności pochodzą głównie z pokoju do śniadań, przy sklepie istniejącym, powodują niejednokrotnie dotkliwy brak gotówki i trudność dopełniania zobowiązań, wynoszących z górą 151.000 K.

Samborskie Towarzystwo handlowe, zawiązane w marcu 1901. posiada 25 członków z kapitałem udziałowym 7.569 K 60 h. Przedmiotem handlu są towary łokciowe i galanteryjne. Zarówno przedmiot handlowy, jak i powód powstania Towarzystwa, są nader charakterystyczne. Mianowicie Towarzystwo nie powstało bynajmniej, jak to się dzieje zazwyczaj ze Stowarzyszeniami spożywczemi, dzięki ogólnie odczuwanej potrzebie, jeno wskutek okoliczności, zupełnie przypadkowych, mianowicie, do kwietnia 1901 jeden z kupców miejscowych zajmował sklepy w nieruchomości Samborskiej kasy zaliczkowej pod handel towarów łokciowych i galanteryjnych. Później przeniósł się do Lwowa, ponieważ zaś kontrakt dzierżawny obowiązywał strony jeszcze na dłuższy okres czasu a rozwiązanie kontraktu narażałoby owego kupca na straty, zaś kasę na trudności wyszukania odpowiedniego lokatora, więc za wspólnem porozumieniem zawiązano Towa-

rzystwo, by to prowadziło nadal handel artykułami galanteryjnymi i łokciowymi. Urządzenie sklepu nabyto od owego kupca za 1.000 K. a towary zaczęto sprowadzać na własną rękę.

Targ za 10 miesięcy 1901 r. wynosił:

| | | |
|---|---|---|
| 1901 . . . . . . | K | 18.402·78 |
| 1902 . . . . . . | » | 39.916·51 |
| 1903 . . . . . . | » | 40.581·66 |

Z czystego zysku na dywidendę przypadało 8 %, zapas towarów był stanowczo za duży, wynosił bowiem prawie 65 % rocznego obrotu. Gospodarstwo kredytowe kwitnie w całej pełni, i jak z jednej strony pretensye do członków i odbiorców za pobrane od nich towary, są bardzo znaczne i coraz to bardziej się zwiększają, tak znowu z drugiej strony bardzo poważnem jest zadłużenie się Towarzystwa u dostawców. Odbiorcy zalegają co najmniej 3 miesiące ze spłatą długu, gdy w handlu drobiazgowym kredyt powinien być najwyżej miesięczny. Brak własnego kapitału obrotowego uzupełnia dyrekcya pożyczkami przeważnie od członków Towarzystwa i samborskiej kasy zaliczkowej.

Uwięziony w pretensyach kapitał udziałowy, nie wystarcza do obrotu i stąd konieczność zadłużania się i kupowania na kredyt, a więc stosunkowo drogo.

Personal, w stosunku do małych obrotów, cokolwiek za liczny.

Towarzystwo handlowo-przemysłowe w Tarnobrzegu, założone w r. 1899, doprowadziło w znacznej mierze do pożądanego celu i stało się istotnie regulatorem cen.

Rozwój obrotu towarowego Towarzystwa, przedstawia się jak następuje:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Targ w ciągu 7 miesięcy | 1899/900 | wynosił . . . . . | K | 61.787·46 |
| w r. | 1900/901 | » . . . . . | » | 128.335·67 |
| » | 1901/902 | » . . . . . | » | 167.614·84 |
| » | 1902/903 | » . . . . . | » | 216.300·97 |
| » | 1903/904 | » . . . . . | » | 254.147·08 |

Towarzystwo zaraz w samych początkach umiało bardzo zręcznie ugodzić w piętę Achillesową handlu drobiazgowego prywatnego, sprowadzając większą partyę słoniny węgierskiej i sprzedając tanio, nawiązując w ten sposób stosunki z klientelą włościańską, lecz przedewszystkiem dzięki konsekwentnie przeprowadzonej taktyce, obniżania cen towarów, aż do granic możliwości. Taktyka ta ma jednak tę ujemną stronę, że wpływa także na obniżenie zysków.

Tak w stosunku do obrotu towarowego wynosił:

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| w r. 1899/900 | zysk | brutto | 10%, | netto | 3·3% |
| 1900/901 | » | » | 9·9% | » | 0·2% |
| 1901/902 | « | » | 8·1% | » | 1·7% |
| 1902/903 | » | » | 7·2% | » | 1·35% |

To ciągłe obniżanie musi mieć jednak swą granicę, a w przyszłości będzie jeszcze trudniejszem do uskutecznienia, wobec tego, że współzawodnicy prywatni uciekają się niejednokrotnie do sztuczek niesumiennej konkurencyi, których Towarzystwu naśladować nie wolno, jak np. niedoważanie mąki itp., wskutek czego mogą dawać swym odbiorcom pozornie jeszcze tańszy towar.

Z polityki zniżkowej korzystają zarówno członkowie Towarzystwa, jak i nie członkowie. To też, gdy za granicą zaledwie 2 do 3 % nabywców nie są członkami Stowarzyszenia, to tutaj odwrotnie, członkowie Stowarzyszenia (z pewnymi udziałami) na 216.400 K. 97 hal. targu, dali utargować zaledwie 32.691·07 K., a więc tylko 15 %.

Liczba członków nie jest wielką.

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| w r. 18999/900 | było | członków | 96 | z. kapitałem | udział. | K | 10.995·00 |
| 1900/901 | » | » | 106 | » | » | » | 13.213·84 |
| 1901/902 | » | » | 118 | » | » | » | 14.567·17 |
| 1902/903 | » | » | 122 | » | » | » | 18.871·93 |
| 1903/904 | » | » | 118 | » | » | » | 21.784·11 |

Udziały były pierwotnie 5 koronowe, gdy jednak nadzieje na masowe przystępowanie członków zawiodły, podniesiono udziały do kwoty 50 koron, a chcąc przynaglić członków dawniejszych do podwyższenia swych udziałów pięciokoronowych, przyznano wpłaconym udziałom 50 koronowym prawo do współudziału w zwrotach cen za kupna w stosunku do poczynionych zakupów.

Środek ten jednak nie doprowadził do pożądanego rezultatu i wywołał pewne rozgoryczenie z powodu niezrozumienia dobrych intencyi zarządu i pewnej obojętności członków.

Towarzystwo udziela kredytu towarowego tak członkom jak i nieczłonkom, hurtowym na rachunek bieżący, detalicznym na książeczki.

Odbiorców hurtowych posiada Towarzystwo 65, przeważnie kółka rolnicze lub sklepy wiejskie, targ roczny wynosi 118.841.46 K.

W celu wyrobienia zmysłu handlowego u okolicznej ludności, Towarzystwo prowadzi kurs handlowy, mianowicie przyjmuje na praktykę, trwającą rok do dwóch lat, synów włościan, dając im utrzy-

manie, książki szkolne i posyłając ich do miejscowej szkoły, przygotowując w ten sposób chłopców do prowadzenia sklepików kółek rolniczych, od czasu do czasu, wysyła też kierownika bazaru do sąsiednich wsi, w celu udzielania praktycznych wskazówek początkującym kółkom i sklepikom.

## VII.

W wielu krajach, w których kooperatywa spożywcza święci już pewne tryumfy, wiejskie stowarzyszenia spożywcze wyodrębniają się niejednokrotnie od miejskich, nie dlatego, by zasadnicza konstrukcya tych stowarzyszeń musiała być inna niż konstrukcya miejskich stowarzyszeń, ale z uwagi na to, że na wsi potrzeby gospodarstwa domowego bardzo silnie się jednoczą z potrzebami gospodarstwa zarobkowego, że one stanowią w znacznie wyższym stopniu jednolitą harmonijną całość, niż to się dzieje w mieście, że wkońcu ta jednolitość jest prawie że powszechną, bo wszyscy prawie są i spożywcami i gospodarzami.

Rozwój miejskich stowarzyszeń spożywczych w trojakiej odbywa się formie: albo są to filie silnie rozrośniętego stowarzyszenia miejskiego (typ angielski), albo też stowarzyszenia spożywcze stanowią dalsze stadyum rozwojowe stowarzyszeń dla wspólnych zakupów artykułów, potrzebnych w gospodarstwie rolnem, a rozszerzających zwolna swój zakres działania także na artykuły spożywcze w ściślejszem tego słowa znaczeniu (typ szwajcarski), albo wkońcu wiejskie stowarzyszenia handlowe od samego początku swego rozwoju uwzględniają w równej mierze artykuły spożywcze, jak i artykuły rolnicze (typ duński)[1].

Typy te dotyczą zresztą nie tyle rodzaju tych stowarzyszeń, ile raczej sposobu ich powstawania, ich rozwoju historycznego. Wszystkie te trzy kraje jednak dowodzą niewątpliwie, że kooperatywa spożywcza i na wsi wybitne może święcić tryumfy, a mylnem jest zdanie, jakoby warunkiem rozwoju tych stowarzyszeń musiał być koniecznie rozkwit wielkiego przemysłu i jakoby stowarzyszenia te mogły się rozwijać tylko w siedliskach industryalizmu[2].

Szczególnie jaskrawo uwydatnia się ta prawda w Danii, gdzie w r. 1892 na dwieście stowarzyszeń spożywczych w Danii ogółem

---

[1] Por. *Mittheilungen über den sechsten Kongress der internationalen Genossenschaftsallianz gehalten zu Budapest vom 5 bis 8 September 1904.* London 1905, str. 370. (Referaty D. M. Innesa, Seweryna Joergensena i H. Müllera).

[2] L. Krzywicki: »Stowarzyszenia spożywcze«. Warszawa 1905.

istniejących, było zaledwie pięć stowarzyszeń, które zdołały się stale utrzymać w miastach, a i dziś jeszcze stosunek ten nie uległ zasadniczej zmianie, bo na 1000 do 1100 stowarzyszeń spożywczych w Danii ogółem istniejących, zaledwie 15 znajduje się w miastach prowincyonalnych, tak, że stowarzyszenie spożywcze wiejskie jest w Danii dziś jeszcze normalnym typem stowarzyszenia spożywczego.

Zasadniczo podobna sytuacya istnieje i w Galicyi. I tu również rozwój stowarzyszeń spożywczych wogóle a specyalnie stowarzyszeń spożywczych na wsi szedł podobnemi drogami jak w Danii, jakkolwiek i w ogólnym stanie kultury i w tempie rozwoju asocyacyi rolniczej między Galicyą (znaczne na niekorzyść Galicyi) zachodzą różnice. Ale zachodzą niektóre inne jeszcze momenta wspólne, bo i o Galicyi można, zdaje się, powiedzieć to, co stwierdza Joergensen o Danii, że handel wogóle nie był w Danii tak skorumpowany i nieuczciwy w mieście jak na wsi i że ta okoliczność właśnie, stanowi jedną z walnych przyczyn przewagi wiejskich stowarzyszeń spożywczych nad miejskiemi.

I w Galicyi kooperatywa spożywcza znacznie szersze zapuściła korzenie na wsi niż w mieście, i w Galicyi też, historya stowarzyszeń spożywczych to przedewszystkiem historya wiejskich stowarzyszeń spożywczych a tu znów przedewszystkiem historya sklepików Kółek rolniczych.

Nie kółka rolnicze w ogólności, bo kółka mają znacznie szerszy zakres działania. Wedle § 2 statutu celem Towarzystwa kółek rolniczych jest praca nad podniesieniem dobrobytu, oświaty i moralności ludu. »W praktyce dążenia do podniesienia dobrobytu« wysunęły się na pierwszy plan, a znów sklepiki były przez długie lata jedyną prawie ważniejszą agendą Towarzystwa. Sprawozdanie Towarzystwa za rok 1902 stwierdza, że »kółka rolnicze w przeważnej części z tytułu tylko były rolniczemi, bo działanie ich przesunęło się ku stronie handlowej, a w wielu wypadkach wyłącznie na niej tylko się oparło. Niezdrowe stosunki handlowe po wsiach i miasteczkach, nadmierny wyzysk, wysokie ceny przy najgorszej jakości towarów, narzuciły kółkom rolniczym zadanie przeprowadzenia sanacyi w drobnym handlu. Zadanie to podjęte z wielkim zapałem, nęcące swą nowością a przytem jak się okazało rentowne, tworząc siłę atrakcyjną kółek, jako nastręczające widoczne korzyści, tak dalece zaabsorbowało stowarzyszenia, że o zasadniczej części działania, o sprawach rolniczych prawie zupełnie zapomniano. Nie można nie uznać ogromnego znaczenia tego ru-

chu Kółek rolniczych na polu handlowem, przyniósł on bowiem wielkie korzyści materyalne i moralne: wytworzył wprost konieczną konkurencyę i obniżył przez to ceny, wyszkolił w zbiorowem działaniu, zachęcił do podjęcia innych przedsiębiorstw i dostarczył na nie funduszów, przyczynił się do wystawienia własnych domów Kółek rolniczych i dał punkt oparcia czytelniom i życiu towarzyskiemu — choć co prawda to wyłączne prawie zajęcie się kramarstwem wypaczyło na pewien czas działalność Towarzystwa. Akcya, która właściwie powinna być uboczną, a co najwyżej równorzędną, stała się główną i podstawową. W ten sposób troska o zaoszczędzenie drobnych kwot przy zakupnie, a więc o umniejszenie rozchodu nabrała większego znaczenia, niż o wiele ważniejsze od niej zadanie podniesienia intraty z gospodarstwa i zwiększenia dochodów«.

Sklepik spółkowy Kółka rolniczego, tworzy się najczęściej przy pomocy udziałów członków spółki, atoli kwestya udziałów długi czas nie była uregulowaną, ani pod względem wysokości minimalnej, ani też pod względem obowiązku i prawa do wypowiadania i wycofywania. Minimalna wysokość udziału była też pierwotnie prawie wszędzie pozostawiona zupełnie swobodnemu uznaniu członka, tak daleee, że nie brak udziałów poniżej jednego złr. (50 ct. a nawet 20 ct.) obok innych wynoszących po kilkadziesiąt a nawet po kilkaset złr. Tkwiła wtem tendencya do ułatwiania przystępowania do kółka jak najliczniejszym członkom. Z drugiej wszakże strony brak wszelkiego ograniczenia wpływał ujemnie na tworzenie się i administracyę tego kapitału zakładowego, ponieważ pozwalał na ścieśnianie ofiarności u tych także członków, dla których pewien przymus na wpłacenie cokolwiek wyższego udziału nie stanowiłby przeszkody w przystąpieniu do spółki [1].

Niekiedy zresztą fundusz zakładowy sklepiku kółkowego powstawał w inny także sposób. Oto kółko rolnicze jako takie, więc bez wiązania się w spółkę sklepową, zaciąga pożyczkę, z góry według umówionej stopy oprocentowaną, od jednej lub paru osób gotowych do jej udzielenia. Pożyczki te bywają zwykle przez pewien szereg lat niewypowiedzialne, a spłata rozpoczyna się dopiero po upływie z góry oznaczonego terminu. Z czystych zysków rocznych tworzy się własny fundusz zakładowy sklepu Kółka rolniczego, mający zastąpić pierwotny kapitał pożyczkowy. Ponieważ kółko w chwili założenia

---

[1] Stefczyk: »Handlowa działalność Kółek rolniczych w Galicyi« (*Ekonomista polski* 1894. Tom XVIII, str. 27).

sklepu nie posiada majątku własnego, nie może przeto dla pożyczki otrzymanej na założenie sklepu udzielić realnego zabezpieczenia, więc ofiarujący Kółku rolniczemu pożyczki tego rodzaju, spełniają czyn ofiarności obywatelskiej.

Z natury rzeczy wynika, że zazwyczaj wierzyciele ci wchodzą w skład zarządu Kółka, mają przeto wpływ na prowadzenie przedsiębiorstwa kółkowego, a zarazem osobisty interes w jego powodzeniu, spojony najściślej z interesem publicznym całego kółka. Niekiedy znów kapitał zakładowy pochodzi z darów osób życzliwych, Rady gminnej lub przypadkowo uzyskany został w drodze składek od niečłonków kółka, jak np. sklep Kółka rolniczego w Mnikowie (pow. krakowski) założony z funduszu zebranego przez uczestników Zjazdu przyrodników w Krakowie. Niekiedy znowu zdarza się, że Kółko rolnicze daje z funduszów własnych, pochodzący z miesięcznych (bezzwrotnych) wkładek swoich członków początek sklepowi kółkowemu, który prowadzony pod firmą Kółka, jako interes prywatny, jednego z jego członków, przynosi Kółku tylko prowizyą stałą z góry wyznaczoną (np. 1%) w stosunku do uzyskanego z interesu dochodu.

Obecnie wszystkie te sprawy są dokładnie unormowane instrukcyą dla sklepów Kółek rolniczych, uchwaloną na posiedzeniu Zarządu głównego Towarzystwa Kółek rolniczych z dnia 27 grudnia 1900 r. Wedle tej instrukcyi pod firmą Kółka rolniczego może być prowadzone przedsiębiorstwo handlowe (sklep Kółka rolniczego), jeżeli ogólne zebranie Kółka postanowi założenie. Prowadzenie przedsiębiorstwa na rachunek Kółka następuje podług przepisów tej instrukcyi, jeżeli właścicielem jego jest Kółko rolnicze jako takie. Każdy sklep musi posiadać odrębne z ogólnych funduszów Kółka wydzielone środki, przeznaczone na prowadzenie przedsiębiorstwa i osobno administrowane [1].

Własne fundusze sklepu kółkowego mogą pochodzić z wydzielonych na cele przedsiębiorstwa sklepowego własnych funduszów Kółka, z udziałów członków, z darów prywatnych na ten cel przeznaczonych i z zysków przedsiębiorstwa.

Jeżeli fundusze przedsiębiorstwa tworzą się także z udziałów, naówczas powstaje dla prowadzenia sklepu Kółka rolniczego spółka cicha, w której Kółko rolnicze jako takie jest właścicielem przedsiębiorstwa a inni członkowie Kółka, którzy wnieśli udziały, są jego ci-

---

[1] »XX Sprawozdanie z czynności Towarzystwa Kółek rolniczych za rok 1902«. Lwów 1903.

chymi spólnikami. Udziały mogą nabywać tylko członkowie Kółka. Najmniejszy udział wynosi 2 K. Kwotę najwyższego udziału dla jednego członka ustanowi ogólne zebranie Kółka. Sprawami przedsiębiorstwa sklepowego zawiadują: ogólne zebranie Kółka rolniczego, Zarząd Kółka, kierownik Kółka, kasyer, personal pomocniczy, w szczególności sklepikarz. Umowa ze sklepikarzem ma być zawarta pisemnie, a sklepikarz ma złożyć na zabezpieczenie zawinionych strat kaucyę w wysokości — przez zarząd ustanowiony — lub dostarczyć dwóch odpowiednich poręczycieli. Zarząd Kółka ustanawia najwyższą granicę, do jakiej kierownikowi wolno obciążać przedsiębiorstwo sklepowe kredytem towarowym, tudzież postanawia, do jakiej łącznej kwoty, można przy sprzedaży udzielić kredytu towarowego, jak niemniej, jak wysokie kredyty towarowe mogą być przyznane poszczególnym odbiorcom. Za przekroczenie tych kredytów odpowiadają kierownik i sklepikarz solidarnie.

Czysty zysk rozdziela ogólne zebranie Kółka na wniosek Zarządu, podług następujących zasad:

1) Przedewszystkiem musi być z czystego zysku wydzielone 15 % na fundusz rezerwowy, dopóki tenże nie wzrośnie do wysokości kapitału udziałowego, umieszczonego w przedsiębiorstwie handlowem.

2) Następnie wydziela się z czystego zysku odpowiednią kwotę do rozdziału pomiędzy Kółko rolnicze i członków, którzy mają udziały, w stosunku kwot wniesionych przez Kółko rolnicze i członków. Udział w zysku nie może przekraczać 10 %.

3) Z pozostałej reszty czystego zysku wyznacza się odpowiednie kwoty dla kierownika i personalu sklepowego.

4) Resztę zysku ogólnie zebraną bądźto przydziela się do funduszu rezerwowego, bądź też przeznacza się na inne cele dobra publicznego.

Sklepików Kółkowych było w r. 1904 ogółem 833, z tego atoli tylko 455 we własnym zarządzie, natomiast 378 wydzierżawionych. Ta ostatnia cyfra jest bardzo interesującą. Dowodzi bowiem, że sklepik Kółkowy w ścisłem tego słowa znaczeniu jest bardzo często formą przejściową, że zaś w bardzo wielu wypadkach stanowi on punkt wyjścia dla wytwarzania się prywatnego handlu chrześcijańskiego. Firma Kółka wprawdzie bywa zachowaną, bo jest to stara i dobra firma, a jak wspomniano powyżej, bywa ona przecież używaną i wówczas, gdy sklep od samego początku był przedsiębiorstwem czysto prywatnem. Zjawisko to z roku na rok potęguje się bardzo silnie,

bo np. jeszcze w r. 1902 na 455 sklepów we własnym zarządzie było tylko 249 sklepów wydzierżawionych.

W jaki sposób dochodzi do takiego przeobrażenia, wykazuje przykład Maszkienic [1]. W celu założenia sklepiku Kółkowego, włożyli niektórzy z członków Kółka rolniczego udziały na otworzenie sklepu a mianowicie trzech po 5 złr., jeden 10 złr. i jeden 20 złr., a nadto zaciągnięto dług w Kasie pożyczkowej gminnej w kwocie 73 złr., razem 161 złr. na sklep, który umieszczono w domu jednego z członków, jemu też powierzono prowadzenie sklepu za wynagrodzeniem połowy czystego dochodu ze sprzedaży towarów.

Sklep rozwijał się nader pomyślnie; po upływie pół roku czysty dochód wynosił 190 złr., mimo, że ceny były względnie umiarkowane. Zdawało się, że jeżeli się tak dalej powodzić będzie, sklep Kółka rolniczego spełni swoje zadanie i niezawodnie w ciągu roku lub najdalej dwóch lat, odbierze w zupełności klientelę obu sklepikom żydowskim i zmusi ich właścicieli do zamknięcia swych interesów. Ale niestety to powodzenie zaszkodziło sprawie, prowadzący bowiem sklep gospodarz zapragnął go uczynić swoją własnością i odmówił składania rachunków. Później zaczął wpływać na zarząd i przeciągać niektórych jego członków na swą stronę tak, że ostatecznie zarząd zawarł z nim ugodę na 3 lata, zostawiając u niego kwotę 100 złr. i wydzierżawiając mu sklep tj. firmę i kilka szaf i wag za 12 złr. rocznie. Główną przyczyną, która skłoniła zarząd do tego kroku, była niemożność przeprowadzenia ścisłej kontroli, dalej przyczynił się do tego brak interesu prywatnego u większości członków zarządu Kółka rolniczego, którzy nic nie włożywszy nie mogli spodziewać się żadnych dochodów, wkońcu lekkomyślne twierdzenie, »a niech się tam sklepikarz wzbogaci«.

Wydzierżawienie sklepiku Kółkowego jest niewątpliwie zupełnem wypaczeniem idei spółkowej. Nadużycie firmy Kółkowej przez dzierżawcę, szkodzi zaś nie tylko idei spółkowej, ale szkodzi również samej firmie Kółka. To też w całej pełni uzasadnionym jest postulat, by dzierżawca zobowiązywał się sprzedawać towar ściśle wedle wskazanego mu cennika np. Związku handlowego Kółek rolniczych, o ile sprzedaje za gotówkę a w razie kredytowania towaru nie podwyższać ceny jego ponad oznaczoną w kontrakcie maksymalną normę. Prócz

---

[1] Bujak F. »Maszkienice. Wieś powiatu brzeskiego, stosunki gospodarcze i społeczne«. Kraków 1901.

tego zobowiązywać się winien dzierżawca do poddawania swego sklepu tj. stanu i gatunku trzymanych towarów oraz ksiąg handlowych kontroli handlowego lustratora Kółek, który przedstawia walnemu zgromadzeniu Kółek sprawozdanie sklepu [1].

Dzierżawa będzie niewątpliwie wszędzie tam uzasadnioną, gdzie niema na miejscu odpowiednich sił do prowadzenia sklepu we własnym zarządzie. Tam, gdzie warunki miejscowe nie są po temu odpowiednie, by sklep prowadzić we własnym zarządzie, należy go wydzierżawić, a ewentualnie nawet odstąpić zupełnie za darmo. O ileby zaś nastąpiło wydzierżawienie sklepiku, to przychód z opłaty dzierżawnej w żadnym razie nie powinien iść do podziału między członków Kółka, jeno na jego zbiorowe potrzeby.

W sklepach Kółek rolniczych przeważają z natury rzeczy artykuły spożywcze [2], tu zaś znów pierwsze miejsce zajmuje sól. Nietrudno to wytłumaczyć. W handlu bowiem tym artykułem ciągle i koniecznie zapotrzebowywanym przez wszystkich, najsilniej a powszechnie dawały się uczuć rozliczne niedostatki, nadużycia i wyzysk. Nie mówiąc już o tak pospolitych nadużyciach, dotyczących jakości i wagi towaru, podnieść przedewszystkiem wypada niesłychaną fluktuacyę cen tego artykułu mimo zupełnej stałości cen pierwotnych. Szczególniej przy soli warzonkowej, której używa większość ludności kraju, fluktuacye cen drobnej sprzedaży wykazywały nierzadko różnice 100—150 % tj. od 11 do 25 ct. za topkę, niejednokrotnie zwilgotniałą, poobtłukiwaną lub oskrobaną w sposób oszukańczy. Tam, gdzie powstał sklep Kółka rolniczego ceny nie tylko znakomicie się obniżyły, ale również przestały podlegać znaczniejszym zmianom. Oczywiście, że z chwilą ukrajowienia handlu solą, niedogodności te przestały istnieć, zwłaszcza wobec stałych cen, ustanowionych dla handlu drobiazgowego przez krajowy Zarząd sprzedaży soli, atoli w swoim czasie sklepiki Kółkowe były poważnymi pionierami na polu uzdrowienia stosunków w tej dziedzinie handlu.

Obok soli najważniejszą grupą artykułów handlowych w sklepach Kółkowych stanowią tłuszcze i ich przetwory, tj. nafta, mydło, słonina i t. p., których nigdzie nie brak i których konsumcya wśród ludności wiejskiej jest rozpowszechnioną a zwiększa się w miarę, jak pod

---

[1] Grabski: »Spółki włościańskie« str. 55.
[2] Stefczyk j. w. str. 123.

wpływem sklepików Kółek rolniczych ceny są przystępnemi dla coraz szerszego ogółu.

Produkta mączne i pieczywo doznają bardzo rozmaitego odbytu w różnych sklepach Kółkowych. W okolicach kraju, gdzie ludność wiejska niemal wyłącznie żyje z roli, gdzie nadto klasa wyrobników wiejskich i rękodzielników jest nieliczną, tam nie znajdują produkty mączne i pieczywo znaczniejszego odbytu, ponieważ artykuły te ludność czerpie bezpośrednio z własnego gospodarstwa. Przeciwnie znowu w innych okolicach zapotrzebowanie kasz wszelkiego rodzaju i pieczywa jest tak znaczne, że w letniej zwłaszcza porze roku chleb oraz krupy stanowią główny towar sklepu Kółkowego. Rozleglejszą sprzedaż mąki prowadzą sklepy Kółkowe w miasteczkach i wsiach zbliżonych charakterem do miasteczek.

Z zakresu towarów kolonialnych nie brak w żadnym sklepie Kółkowym pięciu głównych artykułów: cukier kawa, herbata, pieprz i imbier, ponadto cykorya, ocet, krochmal pszenny, farba do bielenia i bielizny, świece, zapałki, szwarc, gwoździe, podkówki, nici, igły, guziki niciane i perkalowe, wreszcie papier, ołówki i pióra.

Większe sklepy sprzedają również artykuły gospodarskie i drobiazgowe, przybory szewskie, wyroby tytoniowe (trafiki).

Rozmaitość artykułów handlowych w sklepach Kółek rolniczych zwiększa się w kierunku ku zachodowi i w miejscowościach z gęstszą ludnością o rozmaitych potrzebach, zwłaszcza w miasteczkach. W sklepach Kółkowych więcej rozwiniętych, występują artykuły handlu kolonialnego w większym doborze i rozmaitości gatunków, więc kawa surowa w kilku gatunkach obok palonej, herbata w paczkach obok gospodarskiej na wagę, cukier kostkowy i w mączce, świece stearynowe obok łojowych i parafinowych, zapałki szwedzkie i salonowe obok siarkowych i t. p. Z owoców południowych utrzymuje się migdały, cytryny i pomarańcze, które lud także częstokroć kupuje, jako domowy środek leczniczy. W ostatnim czasie rozwija się też dział towarów bławatnych. Dział ten obejmuje towary, których sprzedaż jest jeszcze w wyższym stopniu zmonopolizowaną przez prywatnych kupców żydowskich, aniżeli dział towarów spożywczych. Z drugiej zaś strony zapotrzebowanie towarów bławatnych przez ludność wiejską staje się coraz rozleglejszem a dziś już jest bardzo znacznem. Wstępną czynnością w tym kierunku jest wprowadzenie w zakres handlu Kółkowego sprzedaży drobiazgowych towarów łokciowych jak np. tasiemki, plecionki, koronki, wstążki, hafty i t. p. Dalszy postęp polega na zapro-

wadzeniu zbytu białych towarów płóciennych a dopiero ostatnim krokiem jest rozszerzenie handlu na towary modne a więc chustki na głowę i do odziewania, drukowane perkale, batysty, oksfordy, kolorowe barchany, flanele i t. p.

Większych zresztą rozmiarów dział ten nie będzie w stanie przybrać dopóty, dopóki będzie miał do walczenia z takim niedostatkiem funduszów, jaki się dzisiaj jeszcze ciągle objawia; towary bowiem bławatne wymagają znaczniejszego kapitału, który powolnie się w handlu obraca a przytem wymagają osobistego zakupna wobec lokalnych a bardzo znacznych różnic w gustach ludności, wreszcie niemałego kupieckiego doświadczenia [1].

W ostatnich wreszcie latach Kółka rolnicze rozszerzyły swą działalność na handel artykułami rolniczymi. Gdy jednak działalność wychodzi poza zakres potrzeb t. zw. spożywczych, działalność tę pomijamy w tem miejscu.

Wedle sprawozdań samychże Kółek, nadesłanych Zarządowi głównemu w r. 1902, na 952 Kółek rzeźnie miało 116 Kółek, piekarnie 6 Kółek, spichlerz 12 Kółek. Wiele Kółek miało też (głównie dzięki swym przedsiębiorstwom handlowym) własne domy, których łączna wartość wynosiła w r. 1904 K. 583.279.

Daty dotyczące obrotu ogółu Kółek są nieznane, ponieważ Kółka nie są przedsiębiorstwami, obowiązanemi do publicznego składania rachunków a i same nie przedkładają Zarządowi głównemu bardziej szczegółowych sprawozdań. To też główne wiadomości o rozwoju Kółek zawdzięczamy lustracyom. Otóż w 187 sklepikach, zlustrowanych w r. 1904, wynosił obrót 4,916.155 K., 173 sklepów uzyskało nadwyżkę w ogólnej kwocie 126.623 K., podczas gdy tylko 14 sklepów miało niedobór w wysokości 3.737 K.

Sklepiki Kółek rolniczych powstawały niejednokrotnie pod wpływem lichwy towarowej a i skutecznie też nieraz tej lichwie przeciwdziałały.

Tak o Kółku rolniczem w Rybnie czytamy. »Kiedy z początkiem wiosny z. r., z wyjątkiem kilku gospodarzy, cała ludność mając pustki w komorze a po części i oborze, zmuszoną była kupować żywność a zawsze czujni pejsaci opiekunowie naszego chrześcijańskiego ludu skrzętnie gromadzić poczęli zapasy na wzór egipskiego Józefa, z tą

[1] Stefczyk j. w. str. 47.

małą różnicą, że kiedy tamten sprzedawał, ci proszą, by brać bez pieniędzy, ale np. tak: kiedy korzec kukurudzy (100 kg.) kosztował tu na miejscu 8 złr., oni dają za darmo tj. bez pieniędzy, zobowiązując atoli dłużnika do oddania długu z nowego tj. do końca sierpnia 15 złr., to znaczy od 100 450% za rok. W podobny sposób rozdawali owi czuli o dobro naszego biednego chłopka jarmarkowi opiekunowie i inne artykuły żywności, nie chcąc ani patrzyć na pieniądze a pragnąc tylko ułatwić wygodny byt właścicielom polskiego zagona«.

O skutkach założenia sklepiku Kółka rolniczego czytamy tak dalej w tej samej korespondencyi: »W dniu ostatnim marca z. r. otwarliśmy sklepik dla użytku wszystkich tj. członków i niecżłonków chrześcijan. I stała się rzecz dziwna. W Rybny przytaniało. Siedm tutejszych sklepów, między którymi 6 żydowskich, jakby tknięte iskrą elektryczną, zdecydowały się ceny towarów obniżyć. Jak prawie wszędzie, tak i u nas wrogie machinacye pośrednio i bezpośrednio nurtowały, by lud odciągnąć od kupna w naszym sklepiku i ubezwładnić uczciwe przedsięwzięcie samopomocy«. Usiłowania te nie doprowadziły jednak do pożądanego rezultatu, owszem zarząd Kółka wyszedł z tej walki zwycięsko. »Przy kaszach i mące kukurudzianej nie liczono żadnego zysku, słoninę sprowadzano z Węgier i na drobną rozsprzedaż liczono 32 ct. za $^1/_2$ kg., gdzie dawniej kosztowała tutaj 48 do 50 ct., naftę najlepszą (salonową) po 8 ct. za $^1/_2$ kg., kiedy u żydów ta sama ilość żółtej kosztowała 10 ct., na niektórych niezbędnych artykułach liczono 5% a na innych 10%, z którego to zysku miały być pokryte wydatki jak przywóz, podatek, asekuracya i wynagrodzenie sklepikarza, który również dał lokal. Okoliczność ta sprawiła żywe poparcie ze strony ludu naszego sklepiku, przyczem wyszły na jaw niektóre sposoby żydowskie oszukiwań, np. litr kaszy jęczmiennej siekanki sprzedawali żydzi o $^1/_2$ ct. taniej od nas, przekonano się atoli, że ową kaszę żydzi przed sprzedażą nakrapiają a stąd zysku objętością (najmniej $^1/_4$ część) nagradzali sobie życzliwi obywatele sowicie ową zniżkę o $^1/_2$ ct.

Ciekawe gospodynie robiąc próbę, kupowały 1 litr kaszy z Kółka a jeden od żyda, gotując przekonały się, że żydowskiej kaszy nic przy gotowaniu nie przybyło, z kupionej zaś w Kółku przybyło blizko połowę. Powoli więc lecz stale przybywało zwolenników naszemu sklepikowi a poparcie ze strony ludności (nawet sąsiednich wsi), dworu, duchowieństwa i miejscowej intelligencyi było tak znaczne, że kiedy

po miesiącu okazało się 92 złr. czystego zysku, wydatek na inwentarz już był pokryty« [1].

Wypada również nadmienić, jakimi środkami doszliśmy do tak znacznego zysku. Oto: 1) Doborem i jak najniższą ceną towarów. 2) Rozmaitością tychże, mianowicie, by w sklepiku było wszystko, czego tylko miejscowość potrzebuje. 3) Wielką czujnością, by niczego w sklepiku nie brakło. 4) By posłaniec po towary był pewny, o ile możności tani. 5) By zamiast gotówki przyjmowano za towary także np. jaja, masło i t. p. 6) Chętna, zręczna i życzliwa obsługa a najgłówniejsza 7) uczciwość sklepikarza.

Nie wszystkie Kółka rozwijają się tak korzystnie, jak Kółko rybniańskie. Składają się na to różne przyczyny. Tak czytamy np. o Kółku rolniczem w Machowie [2].

»Przeszło 5 lat temu, jak założono Kółko rolnicze w Machowie. Z początku zapisało się tylko 10 członków i dotychczas niestety znajduje się także tylko 10. Taką obojętność dla tak wielkiego i dobrego celu spowodował żyd, dziedzic miejscowy. W czasie założenia Kółka i sklepu, starał się on bardzo zamiary nasze zniszczyć i odwieść innych od przystępywania, straszył w rozmaity sposób. Oto główna przyczyna, dlaczego nasze zabiegi, nasze największe i najgorętsze zachęcania i objaśnienia nie zdołały zjednać Kółku więcej członków. Kłopot mamy wielki ze strony żydów. Jest kilku w naszym dworze a że połowa ludności naszej jest zarobnikami, straszą ich, że jak będą kupować w naszym sklepie, to im zarobku nie dadzą« i t. p.

O sklepiku w Targowiskach znów piszą: »Sklepik mógłby się bardzo dobrze rozwijać, gdyby nie to, że wielu z pośród tamtejszych włościan nie rozumie jeszcze dobrze korzyści z chrześcijańskiego sklepiku i nie popiera należycie tego pożytecznego przedsiębiorstwa, lecz woli pieniądze w obce pchać kieszenie«.

Tak sytuacya przedstawia się w opinii samych włościan. Na głębsze przyczyny wskazują głosy, pochodzące od bardziej wykształconych działaczy wiejskich. Tak w znakomitym artykule p. X. T. p. t.: »Niedomagania naszych Kółek« [2] — czytamy między innemi:

»Do zakładania sklepików przyłożyła znów czynną rękę intelligencya. Przychylność swą dla Kółek mogła okazać złożeniem znacz-

---

[1] *Przewodnik Kółek rolniczych* 1893. Str. 308 i 338.
[2] *Przewodnik Kółek rolniczych* 1895. Str. 7.
[3] *Przewodnik Kółek rolniczych* 1899. Str. 258 i n.

niejszego udziału, udzieleniem pożyczki, bezpłatnem odstąpieniem budynku pod sklep, lecz wyświadczeniem jednej z tych przysług uważała się (w przeważnej mierze) za zwolnioną od dalszych, trudniejszych o wiele obowiązków czuwania nad należytym rozwojem Kółka i prowadzeniem go w myśl obowiązującego statutu. Założono sklep, lecz o »Kółku« zapomniano; pojęcie »sklepu« zaczęło być równoznaczne z »Kółkiem«. To był początek zamieszania, które się wzmogło, gdy włościanie sami, widząc pomyślnie rozwijające się sklepy, poczęli sami zakładać Kółka rolnicze, głównie w tym celu, aby pod ich firmą sklep prowadzić. Od tej chwili »Kółko« stało się dla włościan nazwą »sklepu«, a zamęt jest obecnie tak wielki pod tym względem, że w niejednej wsi mówią o istnieniu dwóch Kółek, jednego katolickiego a drugiego żydowskiego.

Przejeżdżając przez jednę z wiosek powiatu rzeszowskiego, gdzie lud przecież jest znacznie rozwinięty, zapytałem czternastoletniego chłopca: ‚a macie tu Kółko?‘ ‚Mamy aż dwa‘ — odpowiedział — ‚jedno w środku wsi katolickie, a tu niedaleko, na prawo, żydowskie‘. Niedawno znów w wagonie jakiś pan, widząc, że się interesuję Kółkami rolniczemi, pytał mnie, czyby nie mógł założyć gdzieś Kółka, bo ma kilkaset złotych i sądzi, że najlepiej zrobi ‚zakładając na wsi Kółko‘. Miał naturalnie na myśli otwarcie sklepu.

Stąd wynikło, że, jak wskazano powyżej, sklepiki istotnie nader często stawały się przedsiębiorstwami prywatnemi.

Ideę kooperatywy starano się na wsi zaszczepić z reguły w pierwszym rzędzie w drodze stowarzyszeń kredytowych zwłaszcza kas Raiffeisena. A przecież prowadzenie sklepu Kółka rolniczego nie jest łatwem zadaniem i nastręcza o wiele więcej trudności, niż prowadzenie kasy Raiffeisena czyli spółki oszczędności i pożyczek. Spółka ma do załatwienia w ciągu roku kilkadziesiąt a najwyżej kilkaset interesów a do prowadzenia tych spraw może wyznaczyć pewne godziny i dni w tygodniu, sklep zaś ma dzień po dniu od rana do późnego wieczora interesentów, Spółka ściąga i wydaje od razu większe kwoty, sklep ściąga pieniądze półcentami, centami i szóstkami a wydawać musi dziesiątkami i setkami. Spółka operuje tylko pieniądzem, który ma zawsze stałą jednaką wartość, sklep oprócz pieniądza towarem o wartości, ulegającej zmianom, tak wskutek chwiejności cen targowych, jak i z powodu ubytku, zepsucia się, zleżenia. Spółka ma termina spłaty wierzycieli i ma te spłaty zabezpieczone, sklepowe wie-

rzytelności są wprawdzie drobne, ale zato bardzo liczne, zawsze bezterminowe i bez obowiązkowego zabezpieczenia.

Stan Spółki można zbadać z największą dokładnością w ciągu godziny, stan sklepu podać możemy według książek także w krótkim czasie, lecz by sprawdzić, czy zgodny jest z zapasami towarów na to potrzebujemy przeprowadzenia uciążliwej inwentaryzacyi. Spółka nie ma żadnej konkurencyi, raczej ją wytwarza innym, a gdyby miała to o nią troszczyć się nie potrzebuje, sklep zaś ma zawsze do walczenia z konkurencyą i to po części nieuczciwą, posługującą się gorszym towarem, nierzetelną wagą, a tem samem pozorną tanością. O kredyt w razie potrzeby również łatwiej Spółce, bo jest zorganizowana ustawowo, i opiera się na nieograniczonej poręce, sklep zaś tylko pośrednio kredyt uzyskać może na osobistą odpowiedzialność członków Zarządu. Rachunki Spółki pozornie trudniejsze, są w rzeczy samej prostsze i krótsze, i nie wymagają tyle czasu i tej kalkulacyi, co rachunki sklepu, gdzie trzeba badać i faktury kupców i stwierdzać, czy sklepikarz wszystko według nich odebrał i wyznaczać ceny sprzedaży i uwzględniać różne koszta administracyi i ubytki. W spółce kasyer jest odpowiedzialny za to, co doszło do jego rąk, w sklepie kierownik ma podwójną odpowiedzialność, bo za siebie i za sklepikarza, któremu fundusze do rąk swych złożone powierzył do administracyi w postaci towarów.

Ponadto zasady rozdziału zysku bywały często błędne. »Sklep kółka uważa się po prostu za przedsiębiorstwo zarobkowe udziałowców«. Zysk rozdziela się jako dywidendę między członków, nieraz w wysokości przewyższającej udział, zamiast żeby pewna nadwyżka szła na cele ogólne kółka, na budowę domu Kółka, na zakupno wspólnych maszyn i narzędzi rolniczych i t. p.

Najważniejszym jednak, zda się, szkopułem jest brak dostatecznej znajomości psychologii ludu wiejskiego i jego konserwatyzm, zwłaszcza na polu potrzeb codziennych.

»Mniej więcej przed dziesięciu laty, pisze p. X. T., byłem czynny przy założeniu sklepiku kółkowego. Małe to były fundusze, z którymi rozpoczynano i ani marzyć było można o sprowadzaniu towarów w większych ilościach ze znaczniejszego miasta. Jedno tylko postanowiłem sobie przeprowadzić od razu: wyrugować ze wsi paskudną, zapalną naftę, której litr w owe czasy 14 ct. kosztował. Na naradzie wstępnej ze sklepikarzem, ani mówić sobie nie dałem o zakupnie tego samego rodzaju w pobliskiem powiatowem mieście, w bańkach kilkunasto-

litrowych i na osobisty kredyt zamówiłem z rafineryi 2 beczki salonowej nafty, wyznaczając dla niej nadzwyczaj niską cenę 16 ct. za litr.

...Sądziłem, że taka dobra nafta mimo trochę wyższej ceny, znaczny będzie miała odbyt i że ludność dziękować mi będzie za jej sprowadzenie. Jakież jednak było me zdziwienie, gdy przyszedłszy po trzech dniach do sklepu, dowiedziałem się, że zaledwie 4 l. z niej sprzedano, a zaledwie 2 l. między włościan. Moje rozgoryczenie po zawiedzionych nadziejach jeszcze się wzmogło, gdy wracając ze sklepu, na zakręcie drogi spotkałem się z gospodarzem, który naftę przywiózł. Spostrzegłem, że zetknąwszy się ze mną, chciał szybko pod korzuch schować flaszkę, którą niósł w ręce. Zagadnięty, przyznał się, że niesie $1/2$ l. nafty, zakupionej w kramie żydowskim. — A czemu to w sklepie nie kupiliście? — A on odpowiedział — bo mi nie potrzeba pańskiego światła, a za centa, co mniej to sobie papierków kupię.

Czując, że uporem sprawie nie pomogę, zdjąwszy pychę z serca, kazałem najbliższym razem zakupić w mieście tak pochopnie na zagładę skazaną naftę i wprowadziłem ją coprędzej w handel. Miała przy niej trochę odbytu także salonowa, lecz podczas gdy tej sprzedano w ciągu zimy 4 beczki, pierwsza beczka mej salonowej zaledwie w maju się skończyła, a drugą, czując niepowodzenie, już poprzednio sprzedałem do sąsiedniego dworu. Prowadziłem jednakowoż dokładną kontrolę sprzedaży i przekonałem się z tego, że sprzedaż salonowej nafty w stosunku do złej zwolna wzrastała i że tem samem ludność z nią się oswaja. Na drugą zimę już wypraktykowano, że jest lepszą i mimo wyższej ceny korzystniejszą do nabycia, a dopiero na trzecią zimę można było zapalną naftę już całkiem ze sklepu wyrzucić.

Takie samo przejście było i z mydłem. Ze wstrętem i żalem polecać musiałem zakupno nędznego wyrobu z żydowskiej fabryki za 16 ct. kilogram, który w sklepie po 20 ct. sprzedawano, bo kobiety ani mówić sobie nie dały o mydle, co kosztować miało 32 czy 36 ct. Sprowadziłem jednakowoż coś 20 klg. karawanowego od Rożnowskiego z Krakowa i w szabas, gdy żydowskie kramy były zamknięte, kazałem je wpychać kobietom pod pozorem, że innego w sklepie niema. I one z czasem »wypraktykowały«, czy też »doszły«, a obecnie jak wiem, w owym sklepie o taniem mydle słuch zaginął, a każda gosposia skrzywiłaby się ogromnie, gdyby na zakupionym kawałku mydła nie znalazła wielbłąda (znak wyciśnięty na mydle karawanowem Rożnowskiego).

Słowem wprowadzanie nowych towarów do handlu wiejskiego powinno następować powoli. Rozumowe jedynie wywody o ich wyż-

szości, są wobec wrodzonego konserwatyzmu włościaństwa grochem, rzucanym o ścianę. Nowy towar ze starym musi stoczyć wpierw na miejscu długotrwałą zaciętą walkę.

W początkach bowiem nie jakością towarów, lecz jedynie ich tanością, można przyciągać odbiorców.

Nie w najmniejszej mierze oddziaływa również ujemnie na rozwój Kółek system borgowania, który niekiedy olbrzymie wprost przyjmuje rozmiary. A system ten, tem gorsze wywołuje skutki, że u nas bierze się na borg z tą ukrytą myślą, by należytości nie zwrócić, albo zwrócić dopiero pod ostatecznym przymusem. »Przecież swój swego nie będzie ciągnął do sądu o oddanie — tak myślą sobie — a gdy mnie naciskać będzie aptekarz, żebym oddał, to mu krzyknę, żem przecież gospodarz na tylu a tylu morgach i jest mnie jeszcze na czem patrzeć«. »Na to przecież nasz sklepik, mówi drugi, co ani centa na udział nie dał — a nie żydowski, by swojemu wygodził i dał na borg, kiedy mu potrza«. Ci właśnie, których jest »na czem patrzeć«, odznaczają się największą nierzetelnością i wiecznem zwlekaniem z uiszczeniem zaciągniętych długów. Przeciwnie biedacy, co to zaledwie mają chałupę i kawałek ogrodu, wszyscy co żyją przeważnie z zarobku dziennego, umieją więcej cenić dobrodziejstwo kredytu.

Wskutek nierzetelności w uiszczaniu zaciągniętych zobowiązań przez miejscową ludność, niejeden życzliwy opiekun Kółka, zraził się do kierownictwa sklepikiem. Pragnąc zachować dla przedsiębiorstwa niezbędny obrotowy kapitał, musiał ciągłe walki staczać z kredytującymi i narażać się za sumienne spełnianie swych obowiązków na to, że po karczmach na niego obelgi miotano.

Wkońcu brak uczciwości i fachowości u sklepikarza, łącznie z brakiem należytego nadzoru. Nieuczciwość w szczególności ujawnia się nie tylko koniecznie w kradzieży, jak raczej w różnych nierzetelnych manipulacyach przy zakupnie towaru. Tak wysłańcy są często przekupni, wskutek czego kupują niejednokrotnie towary niekoniecznie najtaniej i najlepiej, bo albo kupują u źródła niewłaściwego, albo też dozwalają na fałszowanie rachunków ze strony hurtownika.

Już poprzednio wspomniano, że ogromna większość sklepów kółkowych opiera się na organizacyi spółkowej i tworzy swój kapitał zakładowy, z udziałów wnoszonych przez członków Kółka. Stąd też zyski służą przedewszystkiem na rozdzielenie dywidendy. Jej maksymalną wysokość oznacza obecnie obowiązująca instrukcya z r. 1900 na 10%. I w rzeczywistości jest ona najczęściej obliczaną w stosunku 10%

od udziału, w rzadkich wypadkach jest niższą, dawniej bywała niejekrotnie i wyższą i dochodziła do 30% i niektóre zarządy powiatowe wprost skarżą się na to, że w obrębie ich działalności sklepy kółkowe rozdzielają zbyt wysokie dywidendy[1].

Nie wynika z tego bynajmniej, by idea dobra ogólnego była naszym sklepikom kółkowym zupełnie nieznaną. Ofiary na cele publiczne przez Kółka składane, bywają niekiedy dość znaczne. Tak w r. 1904 na potrzeby kościołów i cerkwi złożyły Kółka z dochodów swoich przedsiębiorstw 26.128 K. na inne cele 7545 K. razem 33.673 K (czyli 86% subwencyi, które kraj na cele Towarzystwa wypłacił.

Kwestya wysokości dywidendy i sposobu rozdziału zysków ze sklepiku kółkowego wogóle ma jednak pierwszorzędne znaczenie dla sposobu i kierunku sklepików kółkowych. Wogóle zyski bywają wysokie. Wedle obliczeń Stefczyka, w 27 typowych sklepikach dokonanych, kapitał oprocentowuje się tu w stosunku przeszło 50%. Ten przeciętny rezultat powstaje z bardzo znacznych różnic w wysokości zysków, osiągniętych przez pojedyncze sklepy kółkowe; w najniekorzystniejszych warunkach wykazano zyski równające się $^{1}/_{10}$ części kapitału własnego, podczas gdy w najkorzystniejszych wypadkach kapitał ten przyniósł przeszło 400% czystego zysku. Dzieje się to głównie wskutek tego, że w niektórych sklepach Kółek rolniczych kapitał własny nadzwyczaj szybko się obraca, do czego dopomagają chwilowe pożyczki, zaciągane często pod korzystnymi warunkami. Równocześnie zaś bezpłatna a nierzadko bardzo wydatna praca kierowników sklepu, spełniających swoje obowiązki z poświęceniem, zaoszczędza wiele wydatków, a tem samem podnosi czysty zysk. Wydatki maleją również przez ofiarność członków Kółka, życzliwość gminy i osób popierających cele Kółek rolniczych; dzięki temu lokal sklepowy otrzymują niektóre Kółka bezpłatnie lub za nizkim czynszem, transport towarów furmankami mniej kosztuje a wreszcie i darowizny powiększają zysk sklepowy.

Ale też te wysokie zyski bywają nieraz powodem upadku idei współdzielczej, tak jak to się niejednokrotnie działo w zagranicznych stowarzyszeniach spożywczych. Chciwość bywa bowiem zawsze w tego rodzaju wypadkach zabójczą i powoduje w pierwszym rzędzie ścieśnianie koła udziałowców, w dalszym zaś rzędzie rozwoju, przekształcenie sklepiku kółkowego na przedsiębiorstwo często prywatne.

Jeśli zyski nie są wielkie, to zazwyczaj jest to znowu dowodem,

---

[1] Stefczyk j. w. str. 123.

że sklep wogóle mało się rozwija. Do przyczyn takiego stałego rozwoju należy, jak wspomniano już powyżej, także obojętność członków Kółka dla sklepowego.

Niedomaganiom zarówno pierwszej, jak i drugiej kategoryi mógłby istotnie zaradzić projekt, w ostatnim czasie gorąco propagowany przez St. Grabskiego [1] by mianowiwie w myśl zasad raczdalskich, podział czystych zysków następował wedle ilości poczynionych zakupów. »Stowarzyszenie spożywcze nie jest spółką handlową, z prywatnymi kupcami konkurującą, lecz organizacyą konsumentów, którzy potrzebne towary wspólnie dla siebie zakupują chcąc się obyć bez pośrednika handlowego. Sklepik stowarzyszenia jest właściwie tylko wspólnym składem zapasów od razu w większej ilości i na dłuższy przeciąg czasu sprowadzonych. Więc sklepik ten sprzedaje towary w zasadzie tylko swym członkom. A jeśli sprzedaje je i innym osobom, to nie dopuszcza ich do wszystkich tych korzyści, jakie mają członkowie. Ci ostatni bowiem, choć pozornie kupują towary po zwykłych cenach handlowych, w gruncie rzeczy otrzymują je od stowarzyszenia po cenie kosztów. A to, ponieważ pozostający po oprocentowaniu udziałów czysty zysk sklepu dzieli się między członków, wedle ilości poczynionych przez każdego zakupów. By z usług stowarzyszenia spożywczego korzystać, trzeba być jego członkiem; by otrzymać dywidendę, trzeba w niem kupować. Jest więc ono istotnem stowarzyszeniem wzajemnej samopomocy i doskonałą solidarności gospodarczej szkołą. Tymczasem na założenie zwyczajnego sklepiku złoży się kilkunastu gospodarzy, a reszta kontenta, że ma sklepik, w którym może taniej dostać towaru niż u żyda, nie dba wcale o potrzeby sklepiku i ani myśli przyczynić się udziałem do dalszego jego rozwoju. A niejeden nawet z tych, co udziały złożyli, o byle co się nadąsawszy, na złość przestaje kupować w sklepie Kółka i woli dawać lichwiarzowi zarobek, rachując jedynie na duży procent od swego udziału. I nic dziwnego. Bo nic tak nie demoralizuje i bałamuci ludzi, jak korzyści nie związane ściśle z odpowiednimi obowiązkami. Ale co ważniejsze jeszcze, stowarzyszenie spożywcze o wiele wyraźniej od zwyczajnego sklepiku spełnia swe zadanie. Zadaniem tem jest bowiem przecież dostarczyć ludności wiejskiej, jako spożywcom, rozlicznych towarów, towary te taniej i w lepszym gatunku, niźliby je mogli ku-

[1] St. Grabski: »Spółki włościańskie«. W Krakowie 1905 (z. IV wydawnictw c. k. krak. Tow. rolniczego). Str. 55.

pić u pośrednika handlowego. Otóż stowarzyszenie spożywcze daleko silniej jeszcze uwzględnia interesy konsumenta, niźli zwykły śmiertelnik. Bo gdy ten ostatni cały zysk oddaje właścicielom udziałów, stowarzyszenie spożywcze dzieli go między swych członków, wedle ilości poczynionych zakupów, rzeczywiście więc dostarcza im towaru po cenie kosztu. Jeśli nie wielu jest właścicieli udziałów, a cały zysk ze sklepu idzie na oprocentowanie tych udziałów, to właściciele ci starają się w pierwszym rzędzie o to, by sklepik dawał duże dochody, a nie o to, by dostarczał spożywcom taniego i dobrego towaru. A nawet i wtedy, jeśli znaczna część zysku nie na oprocentowanie udziału, lecz na zwiększenie majątku kółka idzie, nieraz zarząd kółka uniósłszy się, skądinąd szlachetną ambicyą jak najszybszego powiększenia zasobów Kółka, myśli o tem tylko, jakby możliwie największe zyski sklepik dawał, zamiast o interesy kupujących się starać. Oczywista, w obu tych wypadkach, sklepik mija się całkowicie ze swem przeznaczeniem. Coś podobnego niemożliwem jest zaś w stowarzyszeniu, dzielącem zysk między członków, wedle ilości poczynionych przez nich zakupów.

Zasada ta jest niewątpliwie słuszna, byleby była wprowadzana powoli. Bezwarunkowo natomiast wypada odrzucić zasadę ograniczania działalności stowarzyszeń spożywczych na członków, albowiem naogół ludność wiejska za mało jeszcze jest do tego rodzaju reformy przygotowana, tak, że przeprowadzenie tej reformy mogłoby zwichnąć byt niejednego sklepiku kółkowego. Zresztą najlepsze wzory zagraniczne, jak np. stowarzyszenie raczdalskie, nie trzymają się tej zasady, a na ostatnim międzynarodowym kongresie współdzielczym w Budapeszcie stanowcza większość oświadczyła się przeciw tej zasadzie. O ile zresztą, zasada ta bywa uwzględnianą, to wpływa na to przeważnie uprzywilejowane traktowanie tych stowarzyszeń, które ograniczają swą działalność na swych członków pod względem podatkowym, co jednak stanowi w każdym razie wzgląd uboczny. Zresztą różniczkowe traktowanie członków stowarzyszenia spożywczego w porównaniu z nieczłonkami, samo przez się powoduje przemianę wewnętrzną konstrukcyi stowarzyszenia, wywołując z reguły ten efekt, że liczba odbiorców, nie będących członkami stowarzyszenia jest bardzo niewielką.

## VIII.

Sklepiki kółkowe powstawały z reguły samodzielnie, z inicyatywy miejscowych czynników, działały lata całe bez związku ze sobą;

każdy pracował i radził sobie na własną rękę, każdy też sam musiał troszczyć się o źródło, z którego pobierać miał potrzebne towary [1]. Tkwi w tem bezwątpienia dowód wielkiej żywotności ruchu, opartego na szerokiej podstawie świadomości własnych potrzeb u ogółu interesowanych. Ale też z tego powodu, nie tak łatwo mogły się te sklepiki kółkowe wyzwolić z ogólnych niedostatków krajowego handlu, bo w pojedynkę trudniej było je usunąć, niż siłami zbiorowemi.

Niedostatki te i niedogodności ujawniły się przedewszystkiem w wyborze źródeł dla zakupna towarów. To też długi czas większość Kółek kupowała towary u kupców (żydowskich) w najbliższem mieście albo miasteczku powiatowem. Dostawcy ci w rzadkich całkiem wypadkach byli hurtownikami. Towary zatem w takich sklepach kółek rolniczych pochodzą zwykle z trzeciej, czwartej i dalszej ręki, pośredniczącej w zaspokajaniu zapotrzebowanych przez sklep kółkowy artykułów. Dlaczego tak się dzieje wyjaśniono to już powyżej. Ale też ta praktyka, która dla kupującej ludności nie jest oczywiście tajemnicą, jest w znacznej części przyczyną obojętności, niedowierzania a nawet niechęci tego koła odbiorców, na jakie sklep kółkowy mógłby liczyć; odbiorcy ci bowiem widzą w sklepie kółkowym niepotrzebnego między sobą a dostawcą towarów dla kółka pośrednika, którego usług nie cenią i omijają go, szukając zaspokojenia swych potrzeb wprost u samego źródła, jakkolwiek częstokroć różnica ceny nie pokrywa kosztów osobistego zachodu.

Zasobniejsze znów Kółka starały się niejednokrotnie nawiązywać stosunki wprost z zagranicznymi nieraz hurtownikami. Dzieje się to częstokroć kosztem bardzo żmudnej pracy, ale ta praca i zabiegi nie stoją w żadnym stosunku do korzyści płynących z takiego postępowania. Spodziewana korzyść może być dwojaką: lepszy towar i przystępniejsze ceny. Ażeby jakość towaru ocenić, trzeba być znawcą, gdyż to rzecz nie łatwa i nigdzie bardziej, jak w tym właśnie razie, pozory nie zawodzą. Że z drugiej strony kalkulacya własnych cen towarów jest względem pierwszorzędnej wagi, to jest oczywistym, ale mało uwzględnianym momentem. Nie oblicza się przedewszystkiem ściśle wpływu kosztów transportu na wzrost własnej ceny towarów. Koszta te podnoszą się nie tylko wskutek odległości między dostawcą a odbiorcą, nie tylko wskutek stosunkowo małych ilości każdego zapotrzebowanego towaru od tego samego dostawcy, lecz zarazem wsku-

---

[1] Stefczyk j. w. str. 125.

tek tego, że różne przesyłki w różnym czasie muszą być odbierane z pocztowej lub kolejowej stacyi odbiorczej.

Stosunki te spowodowały wytworzenie się idei powiatowych składów hurtownych dla zaopatrywania w towary sklepów Kółek rolniczych. Tak powstał naprzód skład hurtowny dla Kółek rolniczych w Jaśle (1884 r.). wkrótce potem zawiązuje się stowarzyszenie podobne w Tarnobrzegu i Mielcu. W składzie jasielskim kapitał zakładowy wynosił 1000 złr., a już w pierwszym roku sprzedano towarów za 56.000 złr. a ta dysproporcya między tymi dwoma czynnikami stała się prawdopodobnie powodem upadku tej pierwszej próby. Niepowodzenie to nie zniechęciło do dalszej pracy w tym samym kierunku, gdyż instytucye tego rodzaju odpowiadały rzeczywistej potrzebie. Gdy w danym powiecie liczba Kółek znacznie wzrośnie, zwracają się one do Zarządów powiatowych z żądaniem wskazania im sposobu nabycia towarów, oczywiście tanich a dobrych[1].

Z inicyatywy Związku stowarzyszeń zarobkowych i gospodarczych tworzy się też cały szereg »towarzystw handlowych«, które zaraz w samym początku stawiały sobie za zadanie pracować w łączności z kółkami, odwoływały się nawzajem do ich poparcia, a niektóre z nich rozwinęły swą działalność w zakresie identycznym z zadaniami stowarzyszeń, które wyszły z łona Kółek rolniczych i przyjęły ich firmę.

Ale tworzenie składów powiatowych okazało się podówczas przedwczesnem. Ani liczba sklepów kółkowych w poszczególnych powiatach kraju, ani też rozmiary ich zapotrzebowania w towarach, ani wogóle środki materyalne nie mogły tym składom powiatowym zapewnić funduszów i odbiorców w tej mierze, jaka jest nieodzowną dla interesu hurtownego. Okazała się więc, przynajmniej na początek, nieodzowna potrzeba,ześrodkowania całej akcyi i tym wszystkim względom zawdzięcza swoje powstanie »Związek handlowy Kółek rolniczych w Krakowie«, stowarzyszenie zarejestrowane z ograniczoną poręką, ukonstytuowane 3 marca 1892 r.[2]

Celem tej spółki jest podniesienie dobrobytu ludu przez popie-

---

[1] A. Krzyżanowski: »Studya agrarne« j. w. str. 55.

[2] Projekt taki powstał jeszcze z początkiem lat ośmdziesiątych we Lwowie. Utworzono tu mianowicie i zarejestrowano »Spółkę dla handlu wiejskiego«, ale też na zarejestrowaniu się skończyło. (*Związek* 1891, str. 58).

ranie działalności Kółek rolniczych w Galicyi i w W. Ks. Krakowskim na polu przemysłu i handlu.

W tym celu Towarzystwo jest uprawnione:

*a)* kupować, sprzedawać i brać w komis wszelkiego rodzaju rzeczy ruchome, towary i produkta na swój albo na rachunek osób trzecich.

*b)* pośredniczyć w handlu wyrobami przemysłu domowego i fabrycznego, oraz produktami wiejskiego gospodarstwa;

*c)* zakładać własne składy towarów i sklepiki chrześcijańskie Kółek rolniczych po wsiach i miasteczkach.

*d)* udzielać swoim członkom zdrowego kredytu dla prowadzenia handlu i przemysłu.

Stowarzyszenie to zawiązane w r. 1892 przez szczupłe grono osób, chcących poprzeć handlową działalność Kółek rolniczych przez utworzenie odpowiedniej dla nich hurtowni artykułów spożywczych i rolniczych, liczyło z końcem pierwszego roku istnienia 414 członków z kapitałem udziałowym 44.288 K., z którego zaledwie $^{1}/_{10}$ dostarczyły Kółka rolnicze.

Rozwijając szybko zakres swej działalności otworzył Związek handlowy w r. 1897 filię w Rzeszowie, w początkach 1899 drugą w Wieliczce, wreszcie 1901 trzecią we Lwowie, w miejsce upadłego tu lwowskiego »Związku handlowego Kółek rolniczych«. Dziś Związek rozporządza kapitałem 192.071 K. i znacznymi funduszami rezerwowymi. Obrót towarowy Związku wynosił 1903/4 5,645.619 K., targ 1,984.622 K. 55 h., zysk brutto 196.234 K. 87 h. Związek, w stosunku do obrotów, posiada małą i niewykazującą tendencyi wzrostu, ilość członków, o tyle więc możnaby mu przypisać pewne cechy kapitalistyczne, atoli cechy te są do pewnego stopnia zneutralizowane wskutek tego, że Związek, osiągając znaczne zyski, przeważnie na handlu drobiazgowym i oddziale rolniczym, zysków tych nie obraca na wypłatę wielkich dywidend lecz przedewszystkiem na wzmocnienie sił i podstaw Związku, na wzrost funduszów rezerwowych. Dzięki temu kierunkowi gospodarki Związek handlowy ma już trwałe podstawy bytu i posiada fundusze rezerwowe wynoszące 183,352 K. 40 h. t. j. 94·42 % kapitału udziałowego.

Mimo ten, powyżej zaznaczony szczegół, stanowiący zresztą tylko dowód ostrożnej i racyonalnej gospodarki, trudno przeoczyć, że jak dotychczas stowarzyszenie nabiera coraz to więcej cech t. zw. typu londyńskiego. 29 członków posiada więcej niż po 20 udziałów 50-

koronowych, łącznie na sumę przeszło 120.000 K. Każdy zaś udział daje prawo jednego głosu, z tem tylko ograniczeniem, że członek nie może mieć więcej głosów nad 20 własnych i 20 z tytułu pełnomocnictwa.

Między udziałami znajduje się również udział Banku krajowego na 20.000 K. Dywidenda nie jest wysoką (6% obecnie), choć wobec wielkich zysków mogłaby być znacznie niższą, a ta jej stosunkowa nizkość dowodzi niewątpliwie wielkiej wstrzemięźliwości u członków stowarzyszenia.

Dość szybkiemu wzrostowi kapitału udziałowego nie towarzyszy odpowiedni wzrost ilości członków np. w r. 1902/3 przybyło członków 49 a ubyło 50. W ciągu 11 lat istnienia kapitał udziałowy wzrósł w czwórnasób

| | |
|---|---|
| w końcu r. 1892/3 wynosił . . . . . . . . | 44.288 |
| » » 1902/3 » . . . . . . . . | 192.071 |

gdy ilość członków nawet się nie podwoiła i w końcu

| | |
|---|---|
| r. 1892/3 było członków . . . . . . . . . . | 414 |
| r. 1903/4 » » . . . . . . . . . . | 710 |

Widoczną jest zatem znaczna koncentracya kapitału udziałowego stopniowe, coraz to silniejsze przybieranie cech stowarzyszenia typu londyńskiego. Dziś w przystępywaniu na członków zainteresowani być już mogą posiadacze większych kapitałów, gdyż dzięki dobremu stanowi majątkowemu stowarzyszenia nabycie udziałów jest dobrą i pewną lokacyą kapitału, zaś spożywcy nie są w równym stopniu w tem zainteresowani, gdyż z kredytu i innych dogodności przy kupnie korzystać mogą bez względu na to, czy są członkami, lub też to niema miejsca. Spożywcy-członkowie nie uczestniczą zresztą bynajmniej jako, tacy, t. zn. w miarę ilości zakupów w zyskach stowarzyszenia.

Stowarzyszenie spełnia swe zadania jako hurtownia dla Kółek rolniczych, o tyle, że kalkuluje ceny hurtowne z nieznacznym zyskiem tylko i skutkiem tego nawiązała stosunki z dużą stosunkowo ilością prywatnych sklepów i Kółek rolniczych. Warto jednak zaznaczyć, że mimo to, przeważającą co do sumy obrotów klientelę Związku w dziale rolniczym, a po części kolonialnym, są więksi właściciele ziemscy.

Sumy, uzyskane ze sprzedaży towarów w każdej filii i dla każdego działu oddzielnie osiągnięte zyski brutto i stosunek zysku brutto do targu uwidocznia podana tu tabelka porównawcza.

| | Oddział kolonialny | | | Oddział rolniczy | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Zysk brutto | Targ | % | Zysk brutto | Targ | % |
| Kraków | 42.096.36 | 449.678.17 | 9·40 | 49.131.19 | 407.204.86 | 12.07 |
| Lwów | 22.916.97 | 395.101.86 | 5.80 | 27.859.01 | 185.012.72 | 15.06 |
| Rzeszów | 23.424.69 | 313.526.98 | 7.47 | 3.786.91 | 34.220 09 | 11.07 |
| Wieliczka | 24.691.94 | 184 536.23 | 13·60 | 3.333.80 | 18.341.64 | 12.72 |
| Razem | 113.123.96 | 1339.843.24 | 8.44 | 83 110.91 | 644.779.31 | 12.21 |

**Razem oba oddziały**

| | Zysk brutto | Targ | % |
|---|---|---|---|
| Kraków | 9 221.55 | 856.883.03 | 10.65 |
| Lwów | 50.775.98 | 580.114.58 | 8.75 |
| Rzeszów | 27.211.60 | 347.747.07 | 7.25 |
| Wieliczka | 27.025 74 | 199.877.87 | 13.52 |
| Razem | 196.234.87 | 1,984.622.55 | 9.89 |

Wydatki administracyjne w stosunku do targu wynoszą:

w Krakowie . . . 57.032.98 : 856.883.03 t. j· 6·73%
we Lwowie . . . 40.244.10 : 580.114.58 » 6·94%
w Rzeszowie . . . 21.580.37 : 347.747.07 » 6·02%
w Wieliczce . . . 17.007.17 : 199.887.87 » 8·50%

Kredytu udziela stowarzyszenie zarówno członkom jak i nieczłonkom. W szczególności kredyt osobisty w otwartym rachunku, może być udzielony tylko członkom znanym, o nieposzlakowanym charakterze i wymierzony w wysokości odpowiadającej ich faktycznym stosunkom majątkowym i zdolności płatniczej np. urzędnikom żyjącym tylko z pensyi i nieposiadającym własnego majątku do wysokości $^1/_5$ miesięcznej płacy. Kredyt ten ma się obracać w granicach 10—50 K. dla jednej osoby i jest krótko-terminowym, spłacalnym z reguły w ciągu jednego miesiąca.

Ten dodatni rozwój krakowskiego Związku handlowego, spowodował też, że w kwietniu 1897 r. Zarząd Główny Tow Kółek rolniczych, zwołał do Lwowa konferencyę, która się miała zastanowić nad zjednoczeniem akcyi. Reprezentowane były związki handlowe: krakowski lwowski i nowosandecki i Towarzystwo handlowe w Dembicy; jednogłośnie zapadła uchwała, by Związki handlowe: lwowski, nowo-

sandecki oraz Towarzystwo handlowe w Dembicy, zamienić na filie Związku krakowskiego jako najpotężniejszego kapitałem pieniężnym i zasobem fachowego kierownictwa [1].

Zamiary inicyatorów konferencyi nie odniosły wprawdzie skutku, owszem nawet już po powzięciu tej uchwały utworzono Związek handlowy dla Kółek rolniczych w Tarnobrzegu, później także w Sokalu i Krośnie, atoli siłą rzeczy myśl ta odniosła przecież częściowe zwycięstwo. Związek lwowski upadł, a agendy jego objął Związek krakowski, tworząc osobną filię we Lwowie, bardzo dobrze prosperującą. Podobnie stało się i ze Związkiem nowosandeckim. Ewolucya taka jest bezwątpienia objawem dodatnim. Administracya w stowarzyszeniach jest wogóle zazwyczaj droższą niż w przedsiębiorstwach prywatnych; również droższą jest administracya małego przedsiębiorstwa niż wielkiego [2].

Dla Kółek rolniczych ma obecnie Związek handlowy znaczenie tylko takie, jakie posiada wogóle każdy skład hurtowny. Ale treść nazwie bynajmniej nie odpowiada, bo z Kółkami rolniczemi, jako takiemi, Związek bynajmniej nie posiada wybitniejszych jakichś punktów stycznych. Ze Związkiem bywa często identyfikowany Zarząd Główny Towarzystwa Kółek rolniczych, atoli dzieje się to zupełnie niewłaściwie. Zarząd Główny, jako władza zwierzchnicza i opiekuńcza Kółek, ma zupełnie odmienny zakres działania od Związku. »Jako instytucya głównie dla Kółek rolniczych powstała, Zarząd główny Towarzystwa Kółek rolniczych, popiera jak najusilniej Związek handlowy i stara się mu wśród Kółek rolniczych wyrobić jak najliczniejszą klientelę, tem więcej, że Związek jest bezsprzecznie najpoważniejszą hurtownią chrześcijańską w kraju, . zadania swe świetnie spełnia i podczas dziewięciolecia swego istnienia wprost niezwykłe, jak na nasze stosunki, osiągnął wyniki. Między Zarządem głównym a Związkiem handlowym nie istnieje jednak żadna wspólność interesów. Związek handlowy jest zupełnie samodzielną instytucyą i jedyne prawo, jakie statut związku handlowego przyznał Zarządowi głównemu, jest prawo delegowania jednego członka do Rady nadzorczej Związku handlowego«!

[1] Krzyżanowski j. w. 56.

Obok hurtowni powyżej w tekście wspomnianych, potworzyły się również hurtownie w Radziechowie, Kamionce Strumiłowej, Zaleszczykach, Mielcu i Tarnobrzegu. Ale istniały tylko krótki okres czasu. *Związek* 1893.

[2] A. Krzyżanowski j. w. str. 57.

Te względy jednak zarazem spowodowały, że w ostatnim czasie powstała myśl stowarzyszenia handlowego przy Zarządzie głównym, złożonego wyłącznie z Kółek rolniczych i mającego ten sam zarząd (co do osób). [1]

Gdy jednak wytworzenie takiej instytucyi, współzawodniczącej ze Związkiem handlowym groziłoby wybuchem ostrej walki, której rezultat nie wiadomy, która jednak w każdym razie wyszłaby na szkodę społeczeństwa, przeto bardzo dobrze się stało, że w zasadzie postanowiono w ostatnim czasie przekształcenie Związku w kierunku ściślejszej spójni z kółkami w ten sposób, że każdych 20 Kółek do Związku należących ma jednego delegata do Rady Nadzorczej Związku handlowego. Kółka partycypują w oprocentowaniu udziałów i w czystym zysku Związku handlowego w stosunku do zrobionych zakupów. Kółkom przysługuje prawo korzystania z tych samych warunków sprzedaży i udogodnień, przyznawanych przez Związek innym odbiorcom. Towarzystwo Kółek rolniczych ma delegata do dyrekcyi Związku z głosem doradczym w sprawach zakupów dla Kółek. Na propozycyę Związku Zarząd główny Tow. Kółek rolniczych kooptuje delegata Związku na członka Zarządu i Wydziału wykonawczego.

Przeprowadzenie tego rodzaju organizacyi spowoduje niewątpliwie, że działalność Związku handlowego choć pośrednio tylko nabierze więcej łączności z instytucyą Kółek rolniczych i że z instytucyą tą nie będzie złączona tylko nazwą, jak to się dzieje niejednokrotnie obecnie.

Sklepiki Kółkowe mają, jak powyżej wspomniano, bardzo ciekawą formę prawną. Są to, w myśl § 6 instrukcyi, Spółki ciche, w których Kółko rolnicze jako takie jest właścicielem przedsiębiorstwa a inni członkowie Kółka, którzy wnieśli udziały, są jego cichymi wspólnikami.

Każdy wspólnik cichy jest odpowiedzialny wobec Kółka rolniczego za jego zobowiązania całym deklarowanym chociażby nie w całości wpłaconym udziałem. Kółko rolnicze odpowiada natomiast całym swoim majątkiem za zobowiązania, przyjęte z tytułu prowadzenia sklepu pod firmą Kółka rolniczego (§ 7).

Otóż stwierdzić wypada przedewszystkiem, że gwarancye te papierowe dla wierzyciela żadnej prawie nie przedstawiają wartości.

---

[1] »XX Sprawozdanie z czynności Towarzystwa Kółek rolniczych za r. 1902«, j. w. str. 11.

Przedewszystkiem bowiem rozmiary owych wartości majątkowych są zupełnie nieznane, bo spółka sklepowa, jako spółka »cicha« bynajmniej nie jest obecnie zobowiązana do publicznego składania rachunków. Powtóre, majątek kółka jest często prawie żaden, a fakt chwilowy cofania ostatecznego udziałów może faktycznie pozostać zupełnie ukrytym.

To też o ile sklepik chce uzyskać jakikolwiek poważniejszy kredyt towarowy czy to od Związku handlowego, czy też od jakiejkolwiek innej, rzetelnej i uczciwej firmy handlowej, to nie może z reguły występować jako »Sklep Kółka rolniczego«, tylko musi koniecznie uzyskać podkład gwarancyi osobistych jak prezesa, sekretarza, sklepikarza i t. p. dla swych zobowiązań, co oczywiście jest połączone niejednokrotnie ze znacznemi trudnościami a bywa nieraz zarodkiem przemiany Spółki sklepowej na przedsiębiorstwo czysto prywatne. »Tak jak pożyczkowa Kasa gminna zamiast służyć równomiernie w miarę potrzeby wszystkim członkom gminy, często staje się prywatną własnością wójta i jemu najbliższych, tak też i sklepik traci powoli charakter spółkowy. Z tego też względu przemiana tych spółek w stowarzyszenia zarobkowe i gospodarcze z ograniczoną poręką, zarejestrowane po myśli ustawy kwietniowej z r. 1879 jest bardzo pożądana, bo da, w zasadzie przynajmniej, sklepikowi od razu silniejszą podstawę finansową [1]. Atoli i w tym kierunku nie można działać zbyt pośpiesznie, albowiem przemiana taka pociąga za sobą obowiązek publicznego składania rachunków czyli zmusza Kółka do prowadzenia prawidłowych ksiąg handlowych. Prowadzenie takich ksiąg, przejrzyście urządzonych, nie jest wprawdzie rzeczą zasadniczo niemożliwą, jak tego dowodzi choćby przykład działalności Biura Patronatu Spółek oszczędności i pożyczek. Atoli Biuro to tworzy spółki dość powoli, ludzie się dość powoli do nowych wymogów przystosowują, a sklepików Kółkowych jest moc olbrzymia, więc też i reforma musi się odbywać powoli i oględnie, jeśli niema pociągnąć zbyt licznych, a niekoniecznie potrzebnych ofiar za sobą.

Sklepiki Kółkowe stoją pod kontrolą lustratorów handlowych przy Zarządzie Głównym Towarzystwa Kółek rolniczych.

Lustratorów tych było w r. 1904 czterech, którzy przeprowadzili lustracye w 346 Kółkach. Pożytek tych lustracyi uznają obecnie już same Kółka rolnicze, czego najdosadniej może dowodzi fakt, że Zarząd Główny z roku na rok uzyskuje coraz to wyższe kwoty jako całko-

[1] A. Krzyżanowski: »Studya agrarne« j. w. str. 51.

wity lub częściowy zwrot kosztów, poniesionych na przeprowadzenie lustracyi. Tak w r. 1902 zwrócono 767 K., w r. 1903 1325 K, w r. 1904 zaś już 2072 K Przedmiotową potrzebę fachowej kontroli udowodnił zaś ten fakt, że na podstawie dokonanych lustracyi i wskutek interwencyi lustratorów uratowano w r. 1904 w kilkunastu Kółkach z majątku stowarzyszeń 6.341 K, które niesumienni administratorowie wspólnego dobra, względnie nieuczciwi, płatni funkcyonaryusze przedsiębiorstw zwrócić byli zmuszeni do kasy Kółka już to na podstawie dobrowolnie przyjętych zobowiązań, już też wskutek wyroku sądowego [1].

Instytucya lustratorów jakkolwiek okazała się niezmiernie pożyteczną, przyszła jednak cokolwiek za późno, bo dopiero w 14 lat po powstaniu pierwszych sklepików Kółkowych. To też w międzyczasie popełniono w bardzo wielu Kółkach dużo błędów, które następnie trzeba było odrobić. A i teraz jeszcze liczba lustratorów jest w stosunku do zapotrzebowania, w stosunku do wielkiej liczby Kółek zbyt szczupłą. Dla zawodowego kształcenia sklepikarzy Kółkowych Zarząd główny założył w Czernichowie czteromiesięczne kursa. Kursa te dostarczają też istotnie głównego zastępu sklepikarzy dla przedsiębiorstw Kółek rolniczych. W r. 1904 opuściło szkołę po czteromiesięcznej teoretycznej nauce, połączonej z praktyką w Bazarze Kółka rolniczego czernichowskiego 23 sklepikarzy. Płace nauczycieli, koszta utrzymania uczniów w internacie i stypendya dla nich wynosiły w r. 1904 razem 6.100 K [2].

Obok tego urządzono wędrowne kursa handlowe, z których pierwszy odbył się w Sokalu. Uczono przepisów prawnych, mających zastosowanie w handlu wiejskim, wymogów prowadzenia tego handlu, towaroznawstwa, manipulacyi sklepowej, zasad rachunkowości kupieckiej, zastosowanej w handlu wiejskim.

Drugi jednomiesięczny kurs urządzono w Nowym Sączu na wiosnę 1899 r., trzeci wreszcie w r. 1906 w Kamienopolu pod Lwowem.

Ważnym w końcu sposobem pomocy dla Kółkowych sklepików jest fundusz pożyczkowy dla popierania handlowo-przemysłowej działalności Kółek rolniczych, utworzony na skutek petycyi Zarządu głównego uchwałą sejmową z dnia 27 listopada 1890 r., udzielający pożyczek bezprocentowych. W r. 1904 z funduszu tego uzyskało pożyczki 33 sklepów Kółkowych w łącznej kwocie 25.900 K.

---

[1] XXII Sprawozdanie z czynności Towarzystwa Kółek rolniczych za rok 1904. Str. 12.

[2] XXII Sprawozdanie j. w. str. 13.

## IX.

Odrębny typ stowarzyszeń stanowi »Narodna Torhowla«, stowarzyszenie zarejestrowane z ograniczoną poręką we Lwowie, odrębny przedewszystkiem z uwagi na swój charakter narodowy. Jak cały szereg stowarzyszeń spożywczych, poprzednio omawianych, jest objawem tendencyi ukrajowienia handlu ze stanowiska ludności chrześcijańskiej, tak znów »Narodna Torhowla« jest objawem tendencyi unarodowienia handlu ze stanowiska ludności rusińskiej [1].

I jakkolwiek przeciw wnoszeniu pierwiastka narodowo politycznego do organizacyi społeczno-gospodarczych wiele niejednokrotnie bywa wypowiadanych zarzutów, to jednak zjawisko to coraz bardziej się upowszechnia i w miarę pogłębiania idei narodowej coraz większej niewątpliwie będzie nabierać siły i mocy. Bo wszak spotęgowanie siły narodowej nie w ostatnim rzędzie przejawiać się musi i w sferze jego życia gospodarczego. Uznając przeto, że dążenie do unarodowienia handlu, względnie do wytworzenia handlu narodowego, jest u Rusinów galicyjskich zjawiskiem zupełnie zrozumiałem, zaznaczyć wypada, że »Narodna Torhowla«, stowarzyszeniem spożywczem w rozumieniu wzorów angielskich, dotychczas jeszcze nie jest, jakkolwiek do tych wzorów usilnie zbliżyć się stara, zbliżanie to jednak utrudnia może mała liczba spożywców rusińskich w miastach i miasteczkach wschodnio galicyjskich.

Centralny zarząd Torhowli i centralna jej składnica znajduje się we Lwowie. Ponadto Torhowla posiada jeszcze składy filialne w Stanisławowie, Przemyślu, Tarnopolu, Drohobyczu, Kołomyi, Stryju, Śniatynie, Samborze, Rohatynie, Brodach, Sanoku, Horodence, Borszczowie, Złoczowie i Zbarażu. Majątek stowarzyszenia wynosi 145.711·53 K.; Składa się on przedewszystkiem z udziałów 20-koronowych na łączną kwotę 109.670·54 kor., na majątek stowarzyszenia składa się również fundusz rezerwowy w kwocie 33.198 kor. 73 hal., tudzież rezerwy towarowe w kwocie 2.842·26 kor.

Torhowla ma, podobnie jak to czyniły niegdyś nasze stowarzyszenia zaliczkowo-spożywcze, oddział wkładkowy i przy pomocy wkładek, które wynosiły w r. 1905 łączną kwotę 808.083·68 kor., zasila poważnie a tanio swój kapitał obrotowy, jakkolwiek ten sposób zwiększa-

---

[1] Por. w tym względzie Gargas: »Bank związkowy czeskich kas Oszczędności. (Oszczędność 1905).

nia kapitału okrotowego, jak o tem wspomniano na innem miejscu, nie jest pozbawiony poważnych niebezpieczeństw. W każdym razie podnieść wypada, że kapitał wkładkowy siedmiokrotnie przewyższa kapitał udziałowy, prowadzenie interesów handlowych więc bądź co bądź znacznie ułatwia.

Liczba członków jest na galicyjskie stosunki dość znaczna, wynosi bowiem 1061, jakkolwiek pozostaje dużo w tyle poza liczbą członków stowarzyszeń zagranicznych. Towarów sprzedano za ogólną kwotę 1,617.498 kor. 69 h., z czego największa kwota przypada na skład lwowski (218.161·45 K.), najmniejsza na zbarazki (38.713·28 K.). Ogólny obrót kasowy wynosił 7,687.072 K. 2 h., czysty zysk wynosił 15.978 K. 40 h., który rozdzielono w formie 7%-owej dywidendy od udziałów.

Kwestyę rozdziału zysków wedle zakupów w myśl zasad roczdalskich, poruszono w łonie stowarzyszenia, zarząd wydał nawet broszurę, popularnie kwestyę tę wyjaśniającą. p. t.: *Jak zawodyty kramnycie społkowy systemu Roczdal*, pióra p. Petruszewicza, chcąc zwłaszcza zwrócić na to uwagę wiejskich stowarzyszeń spożywczych, ale stanowczego kroku nie uczyniono dotychczas ani w samejże »Torhowli«, ani też w kramnyciach o Torhowlę się opierających.

Torhowlę możnaby w znacznej mierze postawić na równi ze Związkiem handlowym Kółek rolniczych. Podobnie jak ten ostatni, ma być i Torhowla centralną składnicą dla wiejskich sklepów (rusińskich oczywiście). Ale gdy Związek jest właściwie hurtownią dla wiejskich stowarzyszeń spożywczych, a tylko wskutek faktycznego swego rozwoju, rozciąga swą działalność na wiejskie sklepy chrześcijańskie wogóle, to Torhowla z góry stawia zasadę, że jest rzeczą obojętną, czy to jest sklep spółkowy, byle to był sklep rusiński. To też prawie trzecią część klienteli Torhowli stanowią kramy wiejskie, kramy te w liczbie 1001, korzystają w Torhowli ze specyalnego rabatu, który w r. 1905 wynosił łączną sumę 49.405.48 K. na ogólną sumę 491.490·63 K. towarów kramom tym sprzedanych.

Kramom tym oddaje zresztą Torhowla także usługi takie, jakie świadczy Zarząd główny Tow. Kółek rolniczych Kółkom rolniczym, względnie sklepikom tychże Kółek. Od początku istnienia stowarzyszenia t. zn. od lat dwudziestu, było w Torhowli na praktyce 326 uczniów, z których znaczna część następnie otwarła samoistne przedsiębiorstwa handlowe.

Różne niewłaściwości w handlu wiejskim, jak zbytnie hołdowa-

nie systemowi borgowania, nienależyte prowadzenie ksiąg handlowych i t. p., spowodowały Zarząd do urządzenia w r. 1905 w Tarnopolu, na żądanie filii »Proswity« kursu handlowego (kurs *kramnycznyj*). Torhowla przeprowadza również lustracyę kramnyć, założyła wkońcu w Szelpakach stacyę dla eksportu jaj, atoli natrafiono tu na zbyt silną konkurencyę dotychczasowych handlarzy żydowskich i na zbyt małe zrozumienie sprawy u włościan, którzy sytuacyę chwilową w ściśle egoistyczny sposób, dla siebie starali się wyzyskać, wskutek czego musiano się ograniczyć na wysyłce 60 skrzynek jaj. Interes ten skończył się stratą w kwocie 1.539 K. 91 h.

W ostatnim czasie, jak wspomniano, Torhowla zaczyna zwracać baczniejszą uwagę na kwestyę tworzenia stowarzyszeń spożywczych systemu roczdalskiego, postanawiając zakładanie takich stowarzyszeń wszędzie tam, gdzie kramnyć albo niema wcale, albo też, gdzie kamrnycie już istniejące chylą się do upadku. Dążenia w tym kierunku ujawnione nie przeszły jednak dotychczas w fazę czynów na ogół, nie możemy przeto »Narodnej Torhowli« uważać za organizacyę spożywców, jeno za instytucyę zdążającą do wytworzenia handlu rusińskiego, względnie ożywienia ruchu w tym kierunku istniejącego. Poza tem przyznać należy, że Torhowla jest prowadzoną solidnie, że obroty jej są poważne, jakkolwiek, jak wspomniano, oparcie znacznej części interesów na kapitale wkładkowym, mieści w sobie poważne niebezpieczeństwa na przyszłość. Obecny stan rzeczy, zwłaszcza wobec braku ściślejszej organizacyi między Torhowlą a kramnyciami, jest dodatniem stwierdzeniem ideowej i społeczno-gospodarczej solidarności ogółu rusińskiego, bardzo naturalnej zresztą u społeczeństwa, najmniej w kraju zróżnicowanego pod względem zawodowym i socyalnym[1], a nie należy zapominać, że organizacya ta ma charakter odporny wobec w s z e l k i e g o obcego handlu, zarówno żydowskiego, jak i polskiego[2].

---

[1] »Wiadomości statystyczne« T. XX, r. I., j. w. str. 45.

[2] Poza temi stowarzyszeniami »Statystyka stowarzyszeń zarobkowych i gospodarczych w Galicyi za r. 1904«, wydawana przez Narcyza Ulmera, podaje jeszcze następujące stowarzyszenia: *Narodnyj dim* w Rytrze, Tow. handlowe w Bolechowie, Tow. spożywcze salinarne w Bolechowie, Tow. spożywcze katolickie w Bołszowcach, Bazar Kółka rolniczego w Czernichowie, Tow. spożywcze salinarne w Drohobyczu, Kółko rolnicze w Grodzisku dolnem, *Narodnyj dim* w Horodence, Stow. kolej. w Knihininie, Stanisławowie, ***Ruskij Naridnij Dim*** *»Woskresenie«*, Gospod. spółka sklepowa w Kutach,

X.

Historya stowarzyszeń spożywczych i rozbiór szczegółowy ich stanu obecnego, stwierdzić więc może na ogół bardzo początkowe stadyum ich rozwoju. Zdarzają się stowarzyszenia finansowo wcale korzystnie ufundowane, zdarzają się nawet stowarzyszenia, opierające się na zasadach współdzielczości spożywczej, ale są to wyjątki, mogące co najwyżej służyć za dowód, że może u nas być lepiej. Ale na ogół jest u nas źle w tym kierunku, na ogół zrozumienie korzyści zrzeszania się jest u naszych spożywców jeszcze bardzo niewielkie i do naszych stowarzyszeń spożywczych w całej pełni można też zastosować zdanie Libelta, wypowiedziane przezeń w jednem z jego pism pomniejszych: »Kiedy w Anglii towarzystwa skały drążą, rzeki minują, u nas trudno jeszcze zebrać się, aby połączonemi siłami wytrwać choć w drobnem przedsięwzięciu« [1]. Towarzystw przemysłowych i uczonych wcale nie było, dopiero w ostatnich czasach pojawiać się poczęły, ale jak się rzekło, za późno, mówi Libelt. W naszych stowarzyszeniach, które szerzyć należy przez sam wzgląd na naszą wsteczność przemaga jeszcze owo z upadku naszego pozostałe wyosobnienie się samowolą, niejako owo dawne »nie pozwalam«. »Nie opuszczajmy

---

Spółka handlowa w Miklaszowie, Powiatowe tow. handlowe w Mościskach, Chrześcijańskie tow. spoż. handl. w Przemyślu, *Narodnyj Dim*, spółka handlowa w Samborze, *Narodnyj Dim* w Stanisławowie, Tow. spożywcze salinarne w Stebniku, *Narodnyj Dim* w Stryju, Tow. spożywcze urzędników i robotników, Tow. spożywcze w Tarnopolu, Tow. spożywcze w Ubieszynie, Tow. spożywcze w Górce węgierskiej.

Są to wszystko stowarzyszenia, które, jak wspomniano, do Związku nie należą, stąd też nie posiadamy szczegółowych o tych stowarzyszeniach informacyi. Wiele jest zresztą wśród tych stowarzyszeń spółek anemicznych i takich, które istnieją tylko w rejestrach sądowych, a firm i osób doszukać się nie można.

Statystyka Związku podaje daty o tych stowarzyszeniach, łącznie z datami o stowarzyszeniach wytwórczych i innych.

Byłoby jednak niewątpliwie pożądanem oddzielenie zupełne stowarzyszeń spożywczych, a co się tyczy »innych«, to ich kategoryzacya pozorne tylko sprawia trudności, przyjmując jednak punkt wyjścia powyżej podany, z łatwością każde stowarzyszenie da się przydzielić do jednej z zasadniczych kategoryi kooperatyw.

[1] Karol Libelt: »Pisma pomniejsze. T. I. Pisma polityczne. Oddział II«. Poznań 1850. Str. 231 i n.

więc towarzyskości — konkluduje Libelt — bo to czyni zaszczyt sercu człowieka, gdy z serca jako potrzeba jego płynie, ale zarazem łączmy się i w towarzystwa, bo co jeden nie zrobi, dziesięciu zrobi, czego jeden nie dokaże, stu dokaże a z tego połączenia nie tylko jest korzyść powszechnego dobra, ale jest i zysk dla stowarzyszonych«.

Życzenia te na długie lata, zdaje się, pozostaną u nas jeszcze echem wołającego na puszczy. Brak zrozumienia korzyści zrzeszania się u spożywców stanowi, jak wspomniano, walną przeszkodę rozwoju stowarzyszeń spożywczych w naszym kraju. Stąd wniosek prosty: popularyzacya idei i jej właściwych założeń, to jedna z najważniejszych zadań zmiany stosunków w tym kierunku. O jednym przedewszystkiem zasadniczym momencie pamiętać się powinno, że handel chrześcijański, to nie stowarzyszenie spożywcze.

A drugi postulat, nierównie ważniejszy, ale też i nierównie trudniejszy do przeprowadzenia w życiu: to wytworzenie odpowiedniego zastępu ludzi, mających odpowiednie wykształcenie i rutynę zawodową. Reforma w tym kierunku jest tem trudniejsza do przeprowadzenia, że tu nie wystarczą same kursy handlowe w rodzaju czernichowskich, tu trzeba przedewszystkiem pewnej kultury kupieckiej, nie tworzącej się z dnia na dzień, lecz stanowiącej wykwit dłuższego rozwoju.

O ile siły takie u nas się znajdują i o ile one są należycie z naszem społeczeństwem zespolone, należy z nich korzystać; o ile nie zachodzi taka ewolucya, jaka się odbywa w sklepikach Kółek rolniczych w kierunku wydzierżawiania tych sklepików, jest to typowym dowodem, że pozyskanie właściwości kupieckich jest warunkiem niezbędnym tworzenia stowarzyszeń, zdolnych do życia i że ono tworzenie takich stowarzyszeń bezwarunkowo musi poprzedzić.

Rozwój wielkiego przemysłu, nagromadzanie wielkich mas robotniczych w jednem miejscu, niewątpliwie wytwarzaniu tych stowarzyszeń sprzyja, ale bynajmniej nie jest warunkiem niezbędnym ich rozwoju. Dowód: wiejskie stowarzyszenia spożywcze. Osady o charakterze ściśle drobno-mieszczańskim nie są jednak istotnie co prawda dla rozwoju tych stowarzyszeń przydatne, choćby z powodu wybitnej roli społecznej, jaką w tych osadach kramarstwo musi odgrywać. W tych też wypadkach stowarzyszenia urzędnicze byłyby może nieraz na miejscu. Natomiast w miastach większych, tworzenie tego rodzaju kastowych stowarzyszeń nie byłoby właściwe, zwłaszcza z uwagi na niewielkie stosunkowo liczby osób do zawodu urzędniczego należących.

Co innego, o ile chodzi o stowarzyszenia robotnicze, tam gdzie istotnie robotnicy w większej znajdują się masie.

Ścisłe przestrzeganie zasad, doświadczeniem za słuszne uznanych, jest również niezbędnym warunkiem przestrzegania tej idei, więc powolne rozwijanie zakresu działania stowarzyszenia, zaczynając nieraz od samych tylko wspólnych zakupów, bez prowadzenia sklepu na razie, rozdział zysków wedle zakupów, unikanie borgowania, oto środki, których ścisłe i rozumne przestrzeganie zapewnić zdoła lepszą przyszłość idei stowarzyszeń spożywczych i w Galicyi.

# Spis rzeczy.